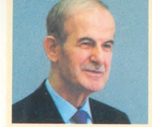
الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 241 / Year 21 / January 2000

كانون الثاني / يناير 2000 / السنة الحادية والعشرون / العدد 241



رجل العام

■ مجموعة الاقتصاد والاعمال 1999: 3 مجلات و6 مؤتمرات

■ أين الاقتصادات العربية من مسيرة العولمة؟

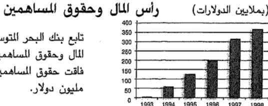
■ مشكلة الـ 2000 : ترقب وحالة طوارئ

حرب السلام الشامل



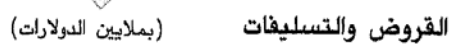
رأس المال وحقوق المساهمين

(بملايين الدولارات)



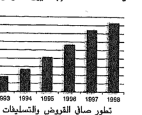
تطور راس المال وحقوق المساهمين

تابع بنك البحر المتوسط احتلال مركز الصدارة في راس المال وحقوق المساهمين بتعزيز قاعدته الرأسمالية. فقد فاقت حقوق المساهمين فيه بنهاية عام ١٩٩٨ مبلغ ٣٦٠ مليون دولار.



القروض والتسليفات

(بملايين الدولارات)

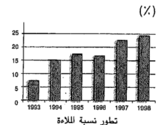


تطور صافي القروض والتسليفات

على مدى السنوات الماضية إحتل بنك البحر المتوسط، ولا يزال، مركز الصدارة بين المصارف اللبنانية في دعم الاقتصاد الوطني وذلك بحجم القروض التي قدمها للقطاعات الاقتصادية في لبنان ليقينه بأن الصدارة ليست في تكديس الودائع بل في إدارة المخاطر التجارية بطريقة تضع تلك الموارد في خدمة الاقتصاد الوطني.

نسبة الملاءة

(٪)

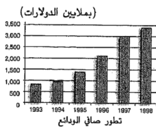


تطور نسبة الملاءة

بلغت نسبة الملاءة أكثر من ٢٤٪، أي ما يساوي ثلاثة أضعاف النسبة المعتمدة دولياً مما يؤكد القاعدة الصلبة لبنك البحر المتوسط.

الودائع

(بملايين الدولارات)

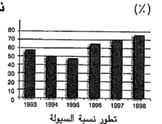


تطور صافي الودائع

بلغ متوسط المعدل السنوي لنمو الودائع خلال السنوات الست الماضية ما يزيد على ٣٥٪ ليصل في نهاية ١٩٩٨ إلى ٣،٣ مليار دولار.

نسبة السيولة

(٪)



تطور نسبة السيولة

أما نسب السيولة فقد فاقت بنهاية عام ١٩٩٨ نسبة ٧٣٪ مما يعزز إمكانيات المصرف على الوفاء بالتزاماته.

الأصول

(بملايين الدولارات)

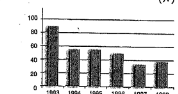


تطور صافي الأصول

بلغ متوسط المعدل السنوي لنمو الأصول خلال السنوات الست الماضية ٤٠٪ ليصل في نهاية عام ١٩٩٨ إلى ما يفوق أربعة مليارات دولار.

الكفاءة الإدارية

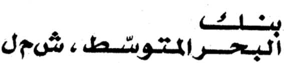
(٪)



تطور نسب التكاليف للإيرادات

إحتل بنك البحر المتوسط مركز الصدارة بتحقيقه اقل نسبة تكاليف للإيرادات، كما حقق اعلى نسبة للأصول لكل موظف لديه.





إختيار
جيـمـس بـونـد

سيماستر بروفشينال
كرونومتر أوتوماتيكي.
مقاومة لتسرب الماء حتى عمق ٣٠٠م/ ١٠٠٠ق.
أوميغا - صنع سويسري منذ ١٨٤٨.





The sign of excellence

www.omega.ch

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

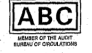
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما.

• CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
• U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

ما بين «الاقتصاد والأعمال» والملكية الفكرية

أنهت «الاقتصاد والاعمال» نشاطها في قطاع المؤتمرات للعام 1999 بتنظيم المؤتمر الثالث للملكية الفكرية (11/30 – 1999/12/3) بالاشتراك مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية الـ «وايبو» ووزارة الاقتصاد والتجارة في لبنان وبمشاركة نخبة مختارة عربية ودولية.

وفي هذه المناسبة يحلو لنا طرح السؤال: ماذا بين الملكية الفكرية و«الاقتصاد والاعمال»؟

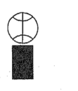
ونبادر الى الإجابة بالقول أن هناك ترابطاً وثيقاً بينهما تكرّس منذ ثلاث سنوات مع تنظيم «الاقتصاد والاعمال» المؤتمر الإقليمي الأول لحماية الملكية الفكرية. ونقول «تكرس» وليس «بدأ» لأننا طرحنا قضايا الملكية الفكرية مراراً منذ بدء مسيرتنا الإعلامية قبل 20 عاماً، أي قبل أن نطرحها من على منبر المؤتمر. وفي طرحنا للموضوع نؤكد أننا لسنا من هواة الفن للفن بل أننا مهتمون بقضايا الملكية الفكرية نظراً لترابطها مع التنمية الاقتصادية عبر تحفيز الفكر والإبداع وجذب الاستثمارات وتشجيع نقل التقنيات الرفيعة.

وعندما طرحنا القضية في المؤتمر الأول، الذي نظمناه بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة العربية الفرنسية في شهر آذار/مارس 1997، تأكد لنا أن اهتمامنا بهذا الموضوع يقابله اهتمام مماثل من القطاعين العام والخاص في البلدان العربية. ولعل خير ما يعبر عن هذا الاهتمام ما قاله وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني آنذاك **ياسين جابر** في الجلسة الختامية للمؤتمر من أنها المرة الأولى التي يحضر فيها مؤتمراً تستمر جلساته بالزخم نفسه ومستوى الحضور نفسه من افتتاحه إلى اختتامه.

ولأننا نؤمن بأن العمل الناجح قابل للتكرار، كرّرنا التجربة بتنظيم مؤتمر عربي – دولي للملكية الفكرية في نيسان/أبريل 1998 بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة والمنظمة العالمية للملكية الفكرية (وايبو). وجاءت مشاركة الـ «وايبو»، وهي الجهة العالمية الرسمية الوحيدة المولجة بقضايا الملكية الفكرية، بعدما شهد مسؤولوها نجاح المؤتمر الأول. وهي المرة الأولى التي تتشارك فيها المنظمة مع مؤسسة خاصة في جهد ما، إذ أن نظامها الداخلي، كمنظمة تابعة للأمم المتحدة، يحصر تعاملها مع الحكومات الأعضاء. وكانت النتيجة تظاهرة في بيروت، شاركت فيها وفود رسمية عربية وممثلو شركات عربية وعالمية. وجاءت الشهادة بحسن التنظيم هذه المرة من مدير عام منظمة الـ «وايبو» **د. كامل ادريس**، الذي كانت مشاركته في المؤتمر أول نشاط له في العالم العربي منذ تعيينه على رأس المنظمة، حيث اعتبر مستوى المشاركة والتنظيم موازياً للمعهود في الاجتماعات الدولية للمنظمة، والتي يعمل على تنظيمها فرق عمل متخصصة وترصد لها ميزانيات ضخمة.

ولأن تراكم الخبرات ينضج التجربة، جاء المؤتمر الثالث ناضجاً، وعبّرت عن هذا النضج مؤشرات عدة تُوّجت هذه المرة بلسان **روبرتو كاستيلو**، نائب مدير عام منظمة الـ «وايبو»، الذي قال لرئيس مجلس الوزراء **د. سليم الحص**، خلال زيارته إياه على هامش المؤتمر، إن علاقة المنظمة بـ «الاقتصاد والاعمال» فتحت أمامها أفقاً جديداً في التعاون مع القطاع الخاص وتحوّلت إلى نموذج تطبقه في تعاطيها مع هذا القطاع. ونوّه الرئيس **الحص** بالدور الوطني والإقليمي الذي تلعبه «الاقتصاد والاعمال» في حقل الملكية الفكرية وغيرها من المجالات.

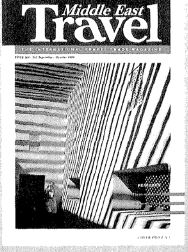
الاقتصاد والاعمال



مجموعة الاقتصاد والاعمال

3 مجلات جديدة و 6 مؤتمرات في 1999







العالم مشغول بالعام 2000، و«الاقتصاد والأعمال» مشغولة أيضا بالعام 2000 لكن ليس للأسباب نفسها. فمع نهاية 1999 تكون «الاقتصاد والأعمال» أكملت السنة العشرين من عمرها، ودخلت عامها الواحد والعشرين. لكن المجموعة لا تدخل عامها الواحد والعشرين خاوية الوفاض إذ أنها أكملت العام 1999 بسجل ملفت هو إطلاق ثلاث مجلات متخصصة جديدة والتوسع في تنظيم المعارض والمؤتمرات ومناسبات الأعمال. أما المجلات الجديدة التي أضافتها المجموعة فهي:

1 الاعمال

جاء صدورها نتيجة قرار المجموعة لتحويل إصدار لبنان من «الاقتصاد والأعمال» إلى مجلة مستقلة تحت اسم «الأعمال». وقد انتهت الإدارة من مرحلة التجارب لتبدأ الصدور بالاسم الجديد اعتباراً من نيسان/إبريل المقبل بحيث يتزامن مع ذكرى عشرين سنة على صدور مجلة «الاقتصاد والأعمال» في نيسان/ ابريل 1979. وتمتلك المجموعة أكثرية الشركة المالكة لهذه المجلة إلى جانب نخبة مختارة من المساهمين اللبنانيين والعرب.

2 

قامت المجموعة بشراء هذه المجلة خلال 1999 وهي أعرق مجلة نسائية وأسرية في العالم العربي إذ يعود تاريخ صدورها إلى العام 1910 على يد **نقولا جرجي زيدان**. وقد تمكنت المجموعة من إعادة هذه المجلة العربية العريقة إلى جميع الأسواق العربية بحيث عادت لتتبوأ مركز الصدارة في حقل اختصاصها. وستشهد هذه المجلة انطلاقة كبيرة خلال العام 2000.

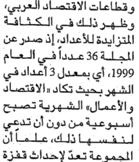
3 Middle East Travel

وهي مجلة متخصصة في شؤون السفر والسياحة وتصدر باللغة الإنكليزية منذ العام 1967. وكانت المجلة مملوكة من دار نشر بريطانية مركزها القانوني في قبرص والعملي في دبي قبل تملكها في أواخر 1999 من مجموعة الاقتصاد والأعمال. وتجري الاستعدادات لتطويرها بحيث تتكرس المجلة الأولى في حقل اختصاصها في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وسيتولى قيادة هذه المجلة فريق عربي - أجنبي متخصص برئاسة الوزير السابق **أحمد السماوي** الذي شغل مناصب عليا عدة في تونس أهمها رئاسة الديوان القومي للسياحة ثم وزارة المواصلات ورئاسة الخطوط الجوية التونسية. وستحافظ المجلة على صدورها باللغة الإنكليزية لتكون أداة ترويج السياحة العربية في العالم ولتكمل بذلك خدمات الإعلام السياحي التي تقدمها مجلة «الاقتصاد الأعمال» إلى جمهور اللغة العربية.

4 الاقتصاد والاعمال

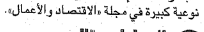
في هذه الأثناء شهدت «الاقتصاد والأعمال» الأم (صدرت في العام 1979) مزيداً من النمو والتفرّع في تغطية معظم بلدان







وقطاعات الاقتصاد العربي، وظهر ذلك في الكثافة المتزايدة للأعداد، إذ صدر عن المجلة 36 عدداً في العام 1999، أي بمعدل 3 أعداد في الشهر بحيث تكاد «الاقتصاد والأعمال» الشهرية تصبح أسبوعية من دون أن تدعي لنفسها ذلك، علماً أن المجموعة تعدّ لإحداث قفزة نوعية كبيرة في مجلة «الاقتصاد والأعمال».



وتصدر مجموعة الاقتصاد والأعمال أيضا بالاشتراك مع مجموعة مونش الألمانية المتخصصة ومنذ العام 1993 مجلة «الدفاعية» (مرة كل شهرين) وتستعد المجلة للتحول إلى شهرية خلال المرحلة المقبلة بعد أن تمكنت من احتلال مركز الصدارة في حقل اختصاصها.

قطاع المؤتمرات والمعارض

بعد النشاط الذي مارسته المجموعة في مجال تنظيم المؤتمرات والندوات والمعارض الإقليمية، بادرت إلى إنشاء شركة خاصة تابعة لها، لتشكل الإطار القانوني والعملي لمثل هذا النشاط وأطلق عليها اسم «انترناشونال بزنس ايفنتس» IBE، وقد دشنت الشركة أعمالها خلال 1999 بتنظيم 6 مؤتمرات عربية دولية هي المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال العربية والمؤتمر والمعرض العربي الدولي الثاني للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف (AFIF 99) والمؤتمر الثالث لحماية حقوق الملكية الفكرية و المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات (AITEC 99) ونظمت الشركة أيضاً ندوة للمدراء عبر الأقمار الصناعية حول موضوع «كيف تؤهل فريقك للنجاح العالمي» كما نظمت معرض البناء والهندسة في بيروت.

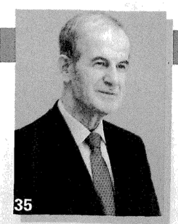
يبقى القول إن إنجازات المجموعة لم تأتِ من فراغ بل كانت بمثابة الثمرات اليانعات لشجرة كبيرة تعمّقت جذورها في تربة الاقتصاد العربي وتوسعت فروعها وأغصانها لتظلل عملياً مختلف القطاعات والمؤسسات ورجال الأعمال والمديرين. إن مجموعة الاقتصاد والأعمال أصبحت تمثل حالة فريدة في العالم العربي فهي مملوكة من نخبة مختارة وواسعة من قادة الأعمال العرب ويبلغ عدد المساهمين فيها نحو الخمسين يمثلون معظم البلدان والمؤسسات والمصارف والقطاعات. ومن هذا المنظار فإن مجموعة الاقتصاد والأعمال هي ربما الوحيدة في فئتها التي تستطيع القول بإنها شركة مساهمة بالمعنى الواسع للكلمة وتمثل مصالح الاقتصاد العربي والقطاع الخاص العربي وليس مصالح نظام معين أو مجموعة أشخاص أو قطاع معين من الاقتصاد. وهذا التمثيل الواسع للاقتصاد العربي بمختلف مكوّناته جعل من المجموعة ماركة تجارية Brand name يقر الجميع بحضورها القوي في السوق وبأهليتها للتعبير عن مصالح الاقتصاد العربي. وكانت كل هذه السنوات التي مرت فترة كافية لتثبت للجميع أن شفافية المجموعة ووضوح أهدافها واستقلاليتها أمور بيّنة وقائمة في مهنيتها وفي قوتها الذاتية وفعاليتها التجارية وفي اعتمادها على مهنيتها ومساهميها وقرائها وعلى جاذبيتها للمعلنين الذين يرون في «الاقتصاد والأعمال» أداة أساسية للوصول إلى صانعي القرار العربي وللتعريف بالمنتجات والشركات والأعمال. وإن الدراسات المستقلة للتحقق من الانتشار وتحليل تركيبة قراء كل من المطبوعات العربية تؤكد جميعها مرة بعد مرة احتلال «الاقتصاد والأعمال» للموقع الأول في فئتها بل إنها تحتل هذا الموقع في فئة المجلات عموماً. والواقع أن «الاقتصاد والأعمال» لم تصل إلى ما وصلت إليه بسهولة، إذ كان عليها أن تجاهد طويلاً، حتى في أسوأ الظروف، لكسب ثقة القراء والمؤسسات ومختلف الأطراف العربية والدولية. كما كان عليها أن تواجه الصعوبات والأحداث الطارئة في العالم العربي مثل الغزو العراقي للكويت وتقلبات أسعار النفط والاعتداءات الإسرائيلية على لبنان. وفي الوقت نفسه كان على المجلة أن تواجه الظروف الصعبة للبنان (وهو بلد صدورها وقاعدة انطلاقها) طيلة فترة الاضطرابات والحروب التي اجتاحته. لكن المجموعة استطاعت بسبب حيويتها أن تحوّل الأحداث اللبنانية إلى فرصة للتوسع نحو المنطقة العربية. وفي غضون ذلك بادرت إلى تأسيس شبكة مكاتبها العربية والدولية فبدأت في باريس ثم في دبي والرياض وجدّه والقاهرة وبون. وأصبحت هذه المكاتب النشطة مع ما يرتبط بها من مراسلين ومع ما يشدّها من علاقات صداقة وتعاون مع الأسواق التي تعمل فيها بنية تحتية متميّزة في السوق. وهذه البنية تعطي الآن شرعية أقوى لتأكيد الاقتصاد والأعمال على انتشارها العربي وتغطيتها في العمق لقضايا هذا الاقتصاد.





الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
كانون الثاني / يناير 2000 / العدد 241

المحتويات


35


82



70



138

أين الاقتصادات العربية من مسيرة العولمة؟

يتهيأ العالم لعبور عتبة أساسية في تاريخ الإنسانية بالاحتفال والترحيب، ولكن أيضاً بمراجعة دقيقة لأحداث القرن الذي شارف على الانتهاء والتحليل والترقّب لما قد يحمله القرن المقبل من تطورات في المجتمعات الإنسانية وأساليب ونظم الحياة والتكنولوجيا والعمل الاقتصادي. وترافق انتهاء القرن العشرين مع ثورة تكنولوجية جديدة تجتاح العالم أهي ثورة المعلوماتية والاتصالات التي تؤسس لقيام عالم وثيق الترابط والاندماج أو ما أصبح يعرف «بالقرية العالمية».

ويقف العالم العربي في موقع دقيق من كل ما يحصل، فهو يتمتع بموارد غير قليلة أهمها احتياطه الضخم من النفط والغاز الطبيعي الذي يمنحه القدرة، نظرياً على الأقل، في التأثير في مسار الاقتصادات الصناعية. وعدد السكان في العالم العربي في تزايد مستمر، ما يعني نمواً موازياً في حجم العمالة المتوفرة وفي أهمية الدول العربية مجتمعة كسوق متنامية للسلع الاستهلاكية والرسملية والمواد الأولية. وأصبح لدى عدد غير قليل من الدول العربية قاعدة صناعية لا بأس بها وهي تتراوح بين صناعات البتروكيميائيات الثقيلة في دول الخليج الى الصناعات التقليدية كالنسيج والألبسة في مصر وتونس ودبي مثلاً وصناعات الأغذية والسلع الاستهلاكية المختلفة الأخرى. وهناك أخيراً ثروات كبيرة في العالم العربي تقدّر بمئات عدة من المليارات من الدولارات، ويستثمر الجزء الأكبر منها في الخارج. لكن السؤال الملحّ: هل أن العالم العربي اليوم في وضع يؤهّله للانضمام إلى مسيرة العولمة بالشكل الذي يحقق له المكاسب المرجوة؟ الإجابة بسيطة، وهي أن الطريق لم تزل طويلة وملأى بالتحديات وربما المصاعب وذلك لاعتبارات وحقائق عدة نلخصها بما يلي:

أولاً: لقد اثبتت تجربة العقود الأخيرة من القرن العشرين أن الازدهار والتوسع الاقتصادي لا يحدثان بمعزل عن حرية المبادرة الفردية التي ترتبط بدورها بوجود نظام اقتصادي وسياسي حرّ ضمن اطر أصبح متعارفاً عليها. ولقد وعت الحكومات العربية أهمية ذلك بشكل متزايد في الأعوام الأخيرة بعد أن أضاعت عقوداً من التجارب في شتى أنواع الأنظمة السياسية والاقتصادية. لكن الخطوات التي اتخذت في هذا المجال، لم تزل خجولة في أفضل الحالات. وتقول أحد التحاليل الغربية أن الحكومات العربية تواجه معضلة حقيقية في كيفية تحرير اقتصاداتها للاندماج في الاقتصاد العالمي مع إبقاء قبضتها المحكمة على النظام السياسي.

والواقع أن الحرية كلٌ لا يتجزأ وهي تتطلب ليس فقط وضع القوانين التي تضمنها في كافة المجالات، وإنما أيضاً تطبيق هذه القوانين بالشكل الصحيح.

ثانياً: على الرغم مما سبق، فإن الاقتصادات العربية تبقى صغيرة جداً مقارنة بالدول الصناعية، كما مع الدول حديثة التصنيع. ويصبح هذا الواقع جلياً لو علمنا مثلاً أن مجموع القيمة السوقية لأكبر شركتين اميركيتين (مايكروسوفت وجنرال إلكتريك) الذي وصل إلى نحو الألف مليار دولار، يفوق مجموع الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية مجتمعة بأضعاف عدة. أو أن الموجودات المجمعة لجميع المصارف العربية لا تتعدى 65 في المئة من موجودات بنك أوروبي واحد هو دويتش بنك و73 في المئة من موجودات بنك أميركي واحد هو مجموعة سيتي غروب. وهذا الأمر، بالإضافة الى أن أكثرية الدول العربية لا تتمتع بمزايا تفاضلية أساسية، يعني أن انضمامها الى قطاع العولمة سيكون من موقع ضعف قد ينعكس تأقلماً صعباً مع متطلبات التجارة الحرة والتنافس المفتوح. وستواجه الدول العربية في المرحلة المقبلة، تحدياً أساسياً في كيفية احتواء الآثار السلبية الاقتصادية والاجتماعية لهذا التأقلم المطلوب.

ثالثاً: إن التصحيح الهيكلي المطلوب في أكثرية الدول العربية لتقوية دور القطاع الخاص وتنويع الحركة الاقتصادية ورفع الإنتاجية ومعالجة المشاكل في المالية العامة والدين العام أو ميزان المدفوعات لم تزل غير مكتملة، بل هي في مراحلها الأولى في بعض الحالات. وهنا أيضاً تبدو الخطوات التي اتخذتها الدول العربية بطيئة ومترددة وهو ما يسهم بشكلٍ أساسي أيضاً في ضعف موقعها بالنسبة للاقتصاد العالمي. ولا يمكن للاقتصادات العربية أن تأمل في تحسين شروط مشاركتها في مسيرة العولمة قبل أن تنتهي من ترتيب بيتها، علماً أن الاهتمام الملفت الذي أبدته بعض دول الخليج بتحقيق شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، يمثل خطوة وإن صغيرة في هذا المجال.

رابعاً: لم تزل الدول العربية متأخرة جداً في تطبيق تكنولوجيات ثورة المعلوماتية والاتصالات وتطويعها لخدمة أهداف رفع الإنتاجية والتنمية الاقتصادية. فنسبة السكان الذين يستخدمون هذه التكنولوجيات الجديدة، لا تزال ضئيلة جداً. واستغلالها في عملية الإنتاج الاقتصادي بشكلٍ عام لا يزال محدوداً أيضاً وبدائياً في بعض الحالات. وهناك عدد ضئيل جداً من المؤسسات العربية التي تعمل على تطبيق أساليب الإدارة الحديثة التي تستغل تكنولوجيات المعلوماتية والاتصالات الجديدة وهي بالكاد قادرة على اللحاق بالتطورات المتسارعة في هذا المجال. أما الإنفاق على البحث والتطوير الذي يشكّل الدعامة الأساسية للاقتصاد الحديث، فيبقى شبه معدوم. وباختصار إذاً، فإن الطريق أمام العالم العربي في جميع المجالات أعلاه ما زالت طويلة جداً وملأى بالمصاعب، إلا أنه لا بدّ من السير فيها بجدية مع بداية القرن المقبل.

لقد أظهر الاجتماع الأخير لمنظمة التجارة العالمية في سياتل أن هناك خلافات ومشاكل متعددة ما زالت تعترض مسيرة العولمة. لكن هذه المسيرة ستستمر من دون شك. وعلى الدول العربية أن تعوّض الوقت الضائع قبل أن تؤدي التطورات المتسارعة إلى تهميشها كلياً. ■

رؤوف ابو زكي


STOP
NON
لا إشارات مرور تعوق سيرك. لا حدود للسرعة. إنه طريق المعلومات السريع. عالم التجارة الإلكترونية
الذي لا يتوقف أبدا – وتعمل فيه الشركات على مدار الساعة – إنه عالم كومباك! لقد تم تصميم حلول
التجارة الإلكترونية غير المتوقفة NonStop™ eBusiness من كومباك لتسير بشركتك قدماً
ودون توقف. وعليك أن تقرر من الآن، إما أن تواكب السرعة مع كومباك وتتقدم الموكب
أو أن تتخلف عن الركب. للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا : www.mideast.compaq.com
24x7x COMPAQ

بعد تحالفها مع الشركات

المصارف السعودية تراهن على التأمين

التأمين عبر المصارف، إنها تجربة جديدة بدأت تخوض غمارها المصارف السعودية عبر إقامة تحالفات بينها وبين شركات تأمين عالمية ومحلية ما يتيح لها بيع منتجات التأمين إلى عملائها.

ومن التحالفات التي نشأت حتى الآن هي التالية: البنك السعودي الأمريكي وشركة ايغل ستار، البنك السعودي البريطاني وشركة «اليكو» (Alico)، بنك الرياض وكل من شركة «رويال صن اليانس» و«التعاونية للتأمين»، البنك العربي الوطني وشركة AXA Victorie، البنك السعودي الهولندي وشركة «آيس» (ACE).

وليست إطلالة المصارف السعودية على قطاع التأمين إلا مقدمة لمرحلة جديدة ينتظر أن تشهد إعادة تنظيم للقطاع برمته وفق نظام جديد يجري حالياً وضع اللمسات الأخيرة عليه. ويهدف إلى وضع المعايير والقواعد الفنية وتحديد الجهة الرقابية التي سيخضع لإشرافها القطاع. ومعروف أن أكثر من 120 شركة تأمين تعمل حالياً في السوق السعودية لا تخضع في عملياتها، بإستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني، لأي نظام محدد.

إضافة إلى دخول المصارف على خط التأمين، بدأت السوق تشهد حركة غير اعتيادية تتمحور حول تشكيل كيانات وتحالفات جديدة عبر عمليات تملك ودمج بين بعض الشركات القائمة حالياً ودخول مستثمرين جدد لتأسيس شركات جديدة وفق الشروط التي سيحددها النظام المنتظر والمتوقع أن يضع حداً أدنى لرأس مال شركات التأمين العاملة في السوق السعودية لا يقل عن 100 مليون ريال وهو ما سيؤدي بطبيعة الحال إلى اختفاء عدد كبير من الشركات الحالية العاملة برؤوس أموال صغيرة.

وتمهيدا لإعادة ترتيب السوق، أنشأت مؤسسة النقد العربي السعودي التي تلعب الدور الأساسي في هذه العملية لجنة إشرافية تابعة لها يتوقع أن تصبح المرجع الرقابي للقطاع ما سيخوّل «ساما» الجمع بين مهمتي الرقابة على المصارف وعلى شركات التأمين في الوقت نفسه.

وبرأي العاملين في سوق التأمين السعودية، سيؤدي تنظيم القطاع وفتح أبوابه أمام الشركات والمصارف إلى توسّع كبير في حجم الأقساط التي لا تزال متواضعة نسبة إلى حجم الاقتصاد السعودي. ويتوقع هؤلاء أن يكون نظام التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين الذي أقرّته الحكومة السعودية مؤخراً على أن يبدأ العمل به مع نهاية العام 2000، قاطرة النمو التي ستجرّ وراءها بقية قطاعات التأمين في السوق.

إذ أن الأقساط السنوية للتأمين الصحي وحده قد تتضاعف مرات عديدة لتصل إلى حدود 10 مليارات ريال سعودي بعد سنة من البدء بتطبيق النظام الجديد. هذا في الوقت الذي ستكون المنتجات والبرامج الادخارية التي ستقدمها شركات التأمين عبر المصارف قاعدة نمو للتأمين الطويل الأجل والذي يمثل بديلاً شرعياً عن البرامج التقليدية للتأمين على الحياة غير المقبولة شرعياً في السعودية.

أما بالنسبة للمصارف، فهي تدخل قطاع التأمين من منظار سياسة تعظيم الاستفادة من قاعدة عملائها العريضة عبر زيادة المنتجات المقدمة لهؤلاء العملاء من جهة ورفع عدد المنتجات المستخدمة من كل عميل من جهة أخرى. وهذا هو المنطلق نفسه الذي استخدمته المصارف في السابق لتوفير الخدمات الاستثمارية مثل الصناديق والخدمات المصرفية الخاصة.

لكن الدافع الأهم هو تحسين الوضع التنافسي للمصارف استعداداً لفتح السوق المالية والمصرفية السعودية أمام المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية الأجنبية وفق متطلبات عضوية المملكة في منظمة التجارة العالمية. وهذا ما ينتظر حدوثه عاجلاً أم آجلاً.

«ساما» تجمع بين مهمتي الرقابة على المصارف وعلى شركات التأمين

وتبدو فكرة بيع المنتجات التأمينية لعملاء المصارف جذّابة نظراً لإمكان الوصول إلى أكثر من مليونيّ شخص يشكّلون الشريحة التي تتعامل مع المصارف في المجتمع السعودي. وهذا ما لن تتمكن شركات التأمين وحدها من القيام به.

فمن جهة تحصل المصارف على منتجات جديدة تبيعها إلى عملائها وتجني من ورائها إيرادات إضافية ومن جهة أخرى تحصل شركات التأمين على فرص للوصول إلى قاعدة أوسع من الأفراد. لكن السؤال المطروح حالياً هو ما إذا كانت المصارف ستنجح في عملية بيع المنتجات التأمينية إلى عملائها وتحويل هذه الخدمة إلى مصدر مهم للربح. كذلك هل تكتفي المصارف بالصيغ الحالية للتحالف مع شركات التأمين والتي تلعب المصارف من خلاله دور وكيل بيع لهذه الشركات أم أنها ستعمل على تملك حصص مؤثّرة من هذه الشركات في المستقبل؟

بالطبع، فإن الإجابة على هذين السؤالين مرهون بالنتائج العملية للتجربة ومسار التطور الذي ستأخذه في سوق التأمين السعودية في السنوات المقبلة. لكن نجاح المصارف في هذه المهمة ليس أكيداً نظراً للاختلاف بين طبيعة المنتجات التأمينية والمنتجات التقليدية التي تتركّز حولها معظم أعمال المصارف خصوصاً في قطاع التجزئة. وقد يتطلب بيع المنتجات التأمينية حملات وأساليب ترويجية واسعة ومختلفة وربما موظفين جدد ممن يملكون مهارات بيع عالية لا يتمتع بها الموظفون الحاليون للمصارف الذين يجيدون بشكل أساسي تقديم الخدمات التقليدية عبر الفروع. وفي مطلق الأحوال لا يتوقع أن تصبح خدمات التأمين مصدراً مهماً للدخل في المصارف قبل أن يأخذ قطاع التأمين حلّته الجديدة وأن تنضج هذه التجربة الجديدة.

الأمير الوليد بن طلال

شركة الاتصالات السعودية
استقالة الوزير تسرّع عملية اختيار شريك ستراتيجي

دخل مشروع بيع حصة من شركة الاتصالات السعودية إلى شريك ستراتيجي مرحلة متقدمة بعد التغيير الوزاري الأخير الذي تضمّن استقالة وزير البرق والبريد والهاتف د. **طلال الجهني** (عُيّن وزير دولة) وتعيين **خالد القصيبي**، وزير التخطيط الحالي، خلفاً له. وسبق هذا الإجراء اختيار **القصيبي** نفسه رئيساً للفريق الذي تمّ تشكيله للتفاوض مع الشركات الأجنبية التي أبدت اهتماماً بشراء حصة من «الاتصالات السعودية». ويضم هذا الفريق إضافة إلى الوزير **القصيبي** ممثلين عن وزارة المالية والاقتصاد الوطني وزارة التجارة ووزارة البرق والبريد والهاتف نفسها.

أهمية هذا التطور هو أنه حسم حالة التجاذب التي نشأت في الفترة التي سبقته بين الوزير السابق د. **الجهني** وغالبية أعضاء مجلس إدارة الشركة نتيجة تباين واضح في الآراء حول رئاسة الفريق التفاوضي الذي كان الوزير **الجهني** يرغب أن تؤول إليه بعكس ما كان يراه هؤلاء الأعضاء. كذلك كان هناك خلاف حول طريقة اتخاذ القرار في مجلس إدارة الشركة. وبلغ ذلك ذروته بطلب 6 من أعضاء مجلس الإدارة التسعة إعفاءهم من مهامهم فانتهى الأمر باستقالة الوزير.

ويعتبر المراقبون أن هذا التغيير سيعطي القيمين على الشركة فرصة أفضل للتركيز على التفاوض مع الشركات الأجنبية واختيار الشريك المناسب وهي عملية دقيقة تتطلب جهداً كبيراً وسيكون لها انعكاسات مهمة على مستقبل الشركة وقطاع الاتصالات في السعودية.

وتشير المعلومات أن 17 شركة عالمية أبدت اهتماماً بالشركة السعودية للاتصالات. وقد تمّ بعد غربلة العروض المقدّمة حصر عملية التفاوض مع ثلاث منها تبدو إحداها، وهي إحدى كبريات شركات الاتصالات الأميركية، الأوفر حظاً نظراً للحماس الاستثنائي الذي تبديه للمشروع.

ويتوقع أن تبلغ الحصة التي تنوي الحكومة بيعها للشريك الستراتيجي في شركة الاتصالات بحدود 30 في المئة وأن تتضمن المفاوضات، إضافة إلى الاتفاق على السعر، تحديد المعايير والشروط المطلوب أن يقدمها هذا الشريك مثل دوره في الإدارة ومتطلبات الاستثمار الرأسمالي في الشركة وعملية إعادة التنظيم وتدريب الكوادر السعودية.

وفي الوقت الذي يجري الإعداد للدخول في المفاوضات النهائية مع الشركات المهتمة، يتوقع أن يقرّ مجلس الوزراء السعودي نظاماً جديداً لإعادة تنظيم قطاع الاتصالات يتضمن إنشاء هيئة رقابية مستقلة وتحرير القطاع وفق جدول زمني يسمح بدخول شركات منافسة جديدة إلى قطاع الهاتف النقّال بعد العام 2002 وإلى قطاع الهاتف الثابت بعد العام 2005. وكانت الحكومة فتحت العام الماضي قطاع الإنترنت للمنافسة حيث يعمل فيه الآن أكثر من 20 شركة.

كذلك فإن إتمام صفقة البيع بشكلها النهائي يتطلب إقرار نظام جديد لاستثمار رأس المال الأجنبي ولنظام الضريبة على هذا رأس المال، حيث أن النظام الحالي يحدد نسبة ضريبية تفوق 45 في المئة على الشريك الأجنبي وذلك بعد انقضاء فترة الإعفاء الضريبي التي تمتد إلى 10 سنوات.

ونظراً إلى حجم الاقتصاد السعودي وإمكانات النمو الكبيرة فيه والأهمية الخاصة لقطاع الاتصالات، تكتسب عملية خصخصة شركة الاتصالات السعودية أهمية بالغة. فهي ستكون في حال إتمامها، أول عملية خصخصة للخدمات العامة في السوق السعودية بحيث يصبح نجاحها معياراً لعمليات الخصخصة الأخرى المتوقعة في قطاعات أخرى مثل الكهرباء والطيران المدني «السعودية». كما أن دخول شريك ستراتيجي في شركة الاتصالات السعودية ليس إلا مقدمة لإعادة هيكلة الشركة وتنظيمها على أسس تجارية تمكّنها من المنافسة مع شركات عالمية عند فتح السوق.

وتعدّ شركة الاتصالات السعودية التي تمّ تأسيسها في العام 1997، أكبر شركة من نوعها في العالم العربي والشرق الأوسط إذ بلغت إيراداتها العام الماضي أكثر من 14 مليار ريال سعودي (أكثر من 3,73 مليارات دولار). في حين تقدّر بعض المصادر قيمة الشركة بأكثر من 15 ملياراً. وتضم شبكة خدمات الشركة حالياً 2,8 مليون خط ثابت وقرابة مليون خط نقّال إضافة إلى خدمات أخرى مثل خدمة النداء الآلي والإنترنت والبطاقة المدفوعة مسبقاً والبريد الصوتي والاتصال الفضائي. وهي تنفّذ حالياً توسعة تستهدف إضافة 500 ألف خط ثابت ومليون خط نقّال.

الوليد بن طلال يتملّك موفنبيك بيروت بالكامل

أبرم الامير **الوليد بن طلال** رئيس مجلس ادارة شركة المملكة صفقة شراء 50 في المئة وهي حصة شركائه (**آل ضاهر**) في فندق موفنبيك Movenpick بيروت الذي ستبلغ تكلفة تطويره 450 مليون ريال. وستتولى شركة بن لادن تنفيذ أعمال البناء المتبقية بحيث يفتتح الفندق ابوابه خلال العام 2001.

وستتولى سلسلة فنادق ومنتجعات موفنبيك ادارة هذا الفندق المطلّ على صخرة الروشة والذي تبلغ مساحته المبنية 102525 م2 وفيه قاعتا اجتماعات ومؤتمرات تزيد مساحتهما على 1000 م2 اضافة إلى 284 غرفة وجناحاً وعدداً كبيراً من الكبائن والشاليهات البحرية و7 مطاعم.

الكابلات السعودية تحسم خلافها مع AT &T

حسمت شركة الكابلات السعودية لصالحها خلافها القائم منذ 1993 مع شركة AT &T الأميركية وخليفتها شركة لوسنت.

جاء ذلك بعد ان اصدرت المحكمة الإنكليزية العليا قراراً بردّ طلب الشركة الأميركية المتعلّق بعدم أهلية رئيس محكمة التحكيم، كما سعت الشركة الأميركية إلى نقض ثلاثة قرارات جزئية أصدرتها محكمة التحكيم لمصلحة شركة الكابلات السعودية، لكن جميع طلبات شركة AT &T تمّ رفضها.

وفي حال إنتهاء أي سبيل آخر للمراجعة، فإن الكابلات السعودية وبموجب قرارات التحكيم سوف تحصل على تعويضات تفوق الـ 250 مليون ريال سعودي.

محمد
بن سليمان
الجاسر

IFC تستثمر في سورية للمرة الاولى

دخلت مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، التابعة للبنك الدولي لأول مرة إلى سورية إذ استثمرت مؤخراً مبلغ مليون دولار أميركي في رأس مال الشركة العربية للريّ «بالتنقيط» (ادريتيك سورية).

أدريتيك سورية هي مشروع مشترك بين السيد **عاصم سليمان** العضو المنتدب لمؤسسات سليمان الزراعية وبين «مجموعة ادريتيك العالمية» وهي شركة إقليمية قابضة ولديها شركات تابعة في دول عربية عدة.

وتعمل الشركة في مجال تكنولوجيا الريّ وتصنّع معدات وشبكات ريّ تساهم في حل أزمة الشح في الثروة المائية التي تعاني منها دول عدة في الشرق الأوسط.

وسيساهم هذا المبلغ في تمويل مراكز تصنيع جديدة في المقرّ الرئيسي للشركة في اللاذقية، وفي توسيع وتطوير أدوات وأنظمة ريّ توفّر في استخدام كميات كبيرة من الماء بالاضافة إلى فتح ابواب السوق الزراعية في الدول المجاورة.

يُذكر أن هذا المشروع هو الأول لمؤسسة التمويل الدولية في سورية والاول للبنك الدولي منذ 13 عاماً بعد أن قامت الحكومة السورية في العام 1997 بتسديد مستحقات متأخرة عليها للبنك.

وأشار **محسن خليل**، مدير دائرة آسيا الوسطى الشرق الأوسط وشمال افريقيا في مؤسسة التمويل الدولية إلى أن هذا المشروع هو أول حبة من العنقود في برنامج يهدف إلى تفعيل دور القطاع الخاص في سورية.

الشركة العربية للاستثمار: أرباح الـ 11 شهراً

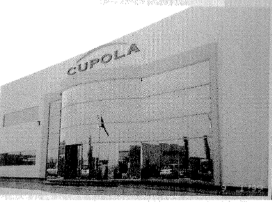
أقرّت الشركة العربية للإستثمار تأسيس شركة للايجار المالي في الجزائر بالتعاون مع المؤسسة العربية المصرفية، ومن ثم دعوة مستثمرين آخرين للمساهمة في المشروع.

وأقرّ مجلس الادارة برئاسة د.**محمد بن سليمان الجاسر** نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ستراتيجية الشركة للفترة 2000 – 2004 في ضوء التطوّرات المتسارعة على صعيد البنية الاقتصادية والمالية إقليمياً ودولياً بما في ذلك التحول إلى آليات السوق وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر.

وناقش الاجتماع التقارير الخاصة بنشاط الشركة في مجال الإستثمار في المشاريع وتقديم الخدمات المالية للمستثمرين، كما اطّلع على الوضع المالي للشركة حتى 30/11/1999 وأقرّ الموازنة التقديرية للشركة لعام 2000.

وأوضحت البيانات المالية أن ارباح العمليات بلغت حتى 30/11/1999 نحو 33،6 مليون دولار مقارنة مع 31،5 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

فيزا انترناشونال: اعتماد بطاقات كوبولا



تمّ إعتماد منشأة مجموعة كوبولا المختصة بتصنيع البطاقات البلاستيكية، وهي كوبولا للبطاقات البلاستيكية المحدودة (CPCL)، لتصنيع منتجات البطاقات الرئيسية التابعة لشركة فيزا انترناشونال التي تعدّ أكبر شبكة مدفوعات في العالم.

ومنحت فيزا انترناشونال شركة «CPCL» التي تتخذ من جبل علي مقراً لها، حق قبول الطلبيات من المصارف العضوة في شبكة فيزا لتصنيع منتجات بطاقات «فيزا كلاسيك» وبطاقات «فيزا الذهبية».

وصرّحت فيزا في سياق تعليقها على اعتماد «CPCL» كمصنع لمنتجات بطاقاتها قائلة: «لأن بطاقات كوبولا البلاستيكية تفي بمعايير ومواصفات منتجات بطاقات فيزا هذه، بإمكان الشركة تصنيع وتخزين بطاقات فيزا كلاسيك وبطاقات فيزا البلاستيكية بشكل آمن».

وقال المسؤولون في كوبولا بأن اعتماد الشركة من قبل فيزا إنترناشونال سيعزز النمو الإقليمي السريع في مجال تصنيع بطاقات الائتمان وفي مجال إسناد عملية إنتاج هذه البطاقات إلى جهات ثالثة بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي والبلدان الأخرى في منطقة الشرق الأوسط والدول الآسيوية.

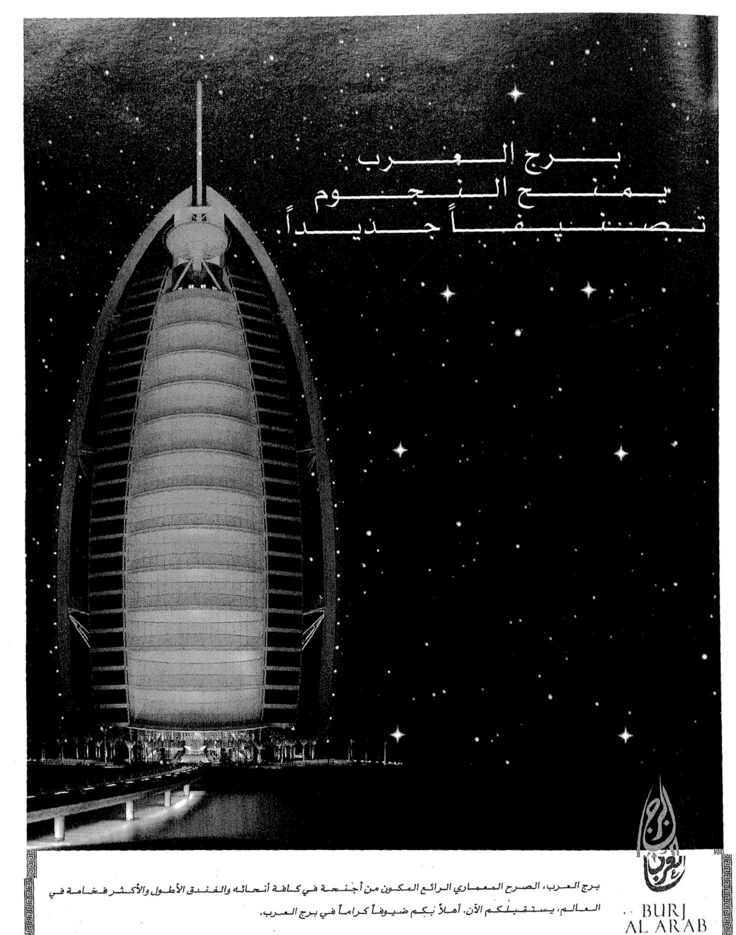
وقد علّق **كاظم عوان**، المسؤول التنفيذي الأول في مجموعة كوبولا للمعلومات، قائلاً: «هذه خطوة مهمة أخرى بالنسبة لـ«CPCL» ولمجموعتها الكبيرة من حلول البطاقات البلاستيكية».

يذكر أن «CPCL» أول شركة مصنّعة لبطاقات الائتمان التي تعتمد من قبل شركات المدفوعات المعروفة عالمياً، حيث كانت ماستركارد العالمية قد اعتمدت بطاقات الشركة في أنشطتها الخليجية ابتداءً من شهر ايلول/سبتمبر 1999.

بروناي العضو الـ 25 في المؤسسة الاسلامية للتأمين

أكملت دولة بروناي دار السلام اجراءات إنضمامها إلى المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC) التابعة للبنك الإسلامي للتنمية. وبات للمصدّرين وللمصارف العاملة الإفادة من خدمات المؤسسة في مجاليّ ائتمان الصادرات إلى ومن بروناي وكذلك ضمان الإستثمارات.

وبإنضمام بروناي يرتفع عدد الدول الإسلامية المنضمة للمؤسسة إلى 25 دولة.



برج العرب
يمنح النجوم
تصنيفاً جديداً
برج العرب
BURJ AL ARAB


عبد العزيز الزامل

الشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات

تمّ مؤخراً إنتخاب مجلس ادارة الشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات (شركة سعودية مساهمة) برئاسة المهندس **عبد العزيز عبد الله الزامل**، العضو المنتدب (الوزير السابق للصناعة والكهرباء) كما تمّت تسمية المهندس **احمد عبد العزيز العوهلي** لمنصب الرئيس التنفيذي للشركة. وضمّ المجلس في عضويته السادة:

د. **عبد الرحمن عبد الله الزامل**، **سعود محمد العصيمي** (الصناعات الوطنية)، **عبد الرحمن عبد العزيز مازي** (شركة العليان المالية)، المهندس **محمد عبد الله الغرير** (شركة الغرير للاستثمار - الامارات)، د. **عبد العزيز عبد الرحمن القويز**، **عبد الرحمن علي التركي**، **خالد جاسم بن كلبان** (شركة دبي للإستثمار)، **فهد سليمان الراجحي**، د. **صالح الحميدان** (الشركة العربية للإستثمار)، المهندس **كمال عبد الله باحمدان** (شركة سارا للتنمية).

والشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات هي مساهمة مغلقة برأس مال مدفوع قدره 500 مليون ريال سعودي، وتخطط لتأسيس شركات ذات مسؤولية محدودة لإنتاج مواد بتروكيماوية في مدينة الجبيل الصناعية مثل الميثانول وحامض الأستيك والبيوتانديول بتكلفة إجمالية تبلغ 2،7 مليار ريال سعودي.

ومن المجموعات الرئيسية المساهمة في الشركة:

من السعودية مجموعات: الزامل، العليان، الراجحي، السبيعي، السليمان، التميمي، الحجيلان، عبد الرحمن التركي، العذل، الجميح، الجبر، المقيرن، عبد الله فؤاد، سارا، الجريسي. ومن سلطنة عمان مجموعة الزواوي، ومن قطر الشركة العربية العالمية للبترول. ومن الكويت مجموعة الصناعات الوطنية، ومن الامارات: شركة الغرير للاستثمار، مجموعة الماجد ومجموعة غباش.

حركة تغييرات في القطاع المصرفي المصري

شهد القطاع المصرفي في مصر حركة تغييرات محدودة خلال الأيام الماضية وذلك في بنوك كبرى عدة.

فقد أصدر الدكتور **عاطف عبيد** رئيس الوزراء قراراً بتعيين الدكتور **بهاء حلمي** رئيساً لبنك مصر بالإنابة خلفاً للسيد **عصام الدين الأحمدي** الذي بلغ سن التقاعد مطلع كانون الاول/ديسمبر الماضي.

يذكر أن **حلمي** كان يشغل منصب نائب رئيس البنك وهو يأتي من خبرة فنية وليست مصرفية خالصة حيث تخصص في نظام شبكات الحاسب الآلي في البنك منذ أعوام بعيدة.

كما أصدر رئيس الوزراء قراراً بتعيين السيد **حسين عبد العزيز** نائباً أول لرئيس البنك الأهلي المصري في خطوة إعتبرها المراقبون محاولة لإعادة ترتيب الأوضاع داخل البنك الأهلي على غير هوى **محمود عبد العزيز** رئيس البنك الذي كان يأمل في اختيار **حافظ الغندور** عضو مجلس الإدارة وعضو لجنة السياسات لهذا الموقع.

في الوقت نفسه قدّم **محمد الصباغ** العضو المنتدب لبنك النيل إستقالته من منصبه لأسباب غير معلنة ويجري حالياً البحث عن بديل.

وفي البنك الوطني المصري يتم حالياً التفاوض مع قيادة مصرفية بارزة تعمل في بنك مصر الدولي ليشغل منصب العضو المنتدب في البنك وهو المنصب الشاغر منذ إستقالة **نبيل الشعار** قبل ثلاثة أشهر.

تصنيف من موديز لسندات الحكومة الأردنية

منحت وكالة موديز ولأول مرة السندات الحكومية بالعملة المحلية التي تصدرها المملكة الاردنية الهاشمية تصنيفاً بدرجة Ba3 يوازي سقف التصنيف السيادي لسندات العملة الأجنبية للاردن الذي يعتبر مستقراً حالياً على Ba3.

ويدعم هذا التصنيف، برأي «موديز»، سعي الحكومة إلى التطوير في اطار السياسة «الماكرو اقتصادية» خصوصاً في مجال ادارة حسابات الدولة. وقد أخذت الدولة خطوات عدة لتحسين الجباية وتقليص المصاريف لتصحيح الفجوة في العجز المالي للحكومة الذي حصل في 1998. كما تعتزم الحكومة طرح وسائل جديدة لزيادة العائدات (بعد عرضها على المجلس النيابي) ومن ضمنها ضريبة القيمة المضافة وقانون اصلاح ضريبة الدخل.

وتتّبع الحكومة في سياستها الإصلاحية هذه، برنامج إصلاح بنيوي لمدة 3 سنوات، بناءً على ما تمّ الاتفاق عليه مع صندوق النقد الدولي (IMF) في نيسان/ابريل 1999، وستتمكن من خلاله تخفيض العجز في الميزانية مع الحفاظ على نسبة تضخم منخفضة.

وتعتبر موديز ان خدمة الدين بالعملة المحلية منخفضة نسبياً إذ لا يشكل الدين بالعملة المحلية سوى 22 في المئة من إجمالي الناتج المحلّي، في حين يصل الدين الإجمالي للدولة إلى 125 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، ومن الأرجح أن يستمر مرتفعاً بسبب توقع نمو محدود في الناتج المحلّي هذا العام.

الأكاديمية العربية للعلوم المصرفية

وقّعت الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية وجامعة الأزهر الشريف اتفاقية للتعاون العلمي وتبادل الخبرات والمعلومات، وقّعها عن جانب الأكاديمية رئيسها الدكتور **مصطفى هديب** وعن جامعة الازهر رئيسها الدكتور **أحمد عمر هاشم**.

وقال د. هديب أن الاتفاقية كانت ثمرة جهود خيّرة ومتواصلة امتدت لسنتين، عملنا فيها سوية، وبروح الفريق الواحد على صياغة وتأطير العلاقات العلمية والفنية والمهنية بين هاتين المؤسستين العربيتين، وهي علاقات كانت قائمة ووطيدة منذ زمن ليس بالقصير.

بنك الإسكان - تونس: حجر الأساس للمقر الجديد



الطاهر بو رخيص يضع حجر الأساس

وضع رئيس بنك الاسكان التونسي **الطاهر بو رخيص** حجر الأساس للمقر الجديد للبنك الذي سيقام في شارع محمد الخامس في العاصمة التونسية والمطلّ على البحيرة إلى جانب عدد من مراكز البنوك التونسية وفي مقدمها البنك المركزي.

جرى ذلك خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي بحضور أعضاء مجلس الإدارة والكوادر العليا للبنك اضافة إلى عدد من أصحاب المشاريع العقارية. وصرّح **بورخيص** ان المقر الجديد لبنك الإسكان سيكون متطوراً للغاية ومتميزاً بتمازج اللونين الابيض والأزرق، كما سيتم تجهيزه بآخر ما توصلت اليه التكنولوجيا العصرية، وسيضم أقسام الادارة العامة والشركات التابعة، ويتوقع إنجاز أعمال البناء والتجهيز خلال 30 شهراً.

نمو الأرباح

وتوقّع **بورخيص** تحقيق نتائج ايجابية في المحصلة النهائية للعام 1999، لا سيما في مجال الأرباح التي ستسجّل ارتفاعاً بنحو 10 في المئة وذلك على الرغم من ارتفاع كلفة الموارد المالية وانخفاض مردودية القروض بسبب المنافسة الحادة.

وأشار رئيس البنك إلى أنه سيتم تحرير النصف الثاني من الزيادة التي طرأت على رأس مال البنك والبالغة 25 مليون دينار، وذلك في بداية السنة الحالية، كما يجري الإعداد لزيادة جديدة في رأس المال من 75 مليون دينار إلى 100 مليون. ما سيرفع نسبة الملاءة فوق النسبة المطلوبة.

شركات تابعة جديدة

وصرّح **الطاهر بو رخيص** ان بنك الاسكان أنجز كل التحضيرات اللازمة لتجاوز مسألة الإنتقال إلى العام 2000، بعد أن عمل لمدة سنتين من خلال لجنة ترأسها بنفسه وأنهت أعمالها وتجاربها بنجاح منذ شهر حزيران/يونيو الماضي. وأكّد أن نجاح القطاع المصرفي في تجاوز هذه المسألة تمّ بجهود أشرف عليها البنك المركزي التونسي وكتابة الدولة للمعلوماتية بمتابعة مباشرة من رئيس الدولة.

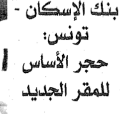


مجسم المقر الجديد لبنك الإسكان

وأشار **بورخيص** أن بنك الإسكان أسس شركتين جديدتين إنضمتا إلى الشركات التابعة للبنك ليصبح عددها 10 شركات.

وتختص الشركة الاولى بالمعلوماتية، إذ تقوم بوضع البرامج اللازمة لنشاط البنك وشركاته التابعة، كما بإمكانها بيع البرامج إلى الآخرين.

أما الشركة الثانية فتمّ انشاؤها بالتعاون مع مصرف الشركة التونسية للبنك وهي مختصة بطباعة الشيكات حسب المواصفات والترقيم الجديد المعتمد في المصرف المركزي، كما بإمكانها طباعة كل ما يلزم للعمليات المصرفية.



نذر الزنايدي

تونس: ارتفاع الصادرات

دخلت تونس عصر التجارة الإلكترونية بعد أن أعدّت الحكومة مشروعاً متكاملاً في هذا المجال، وينتظر أن يشهد هذا القطاع نشاطاً متزايداً في السنة الحالية بموازاة الإهتمام الرسمي والخاص في تعريف المؤسسات ورجال الأعمال على الفرص التي توفّرها شبكة الإنترنت لا سيما في مجال التجارة الالكترونية. ويعزز هذه التوقّعات الارتفاع المتسارع لعدد المشتركين في شبكة الانترنت الذي بلغ قبل نحو شهرين نحو 30 ألف مشترك فيما يتوقع أن يصل في نهاية العام 2000 إلى ما يفوق الـ 100 ألف مشترك.

واعتبر وزير التجارة التونسي **المنذر الزنايدي** ان العام الحالي سيكون سنة التجارة الإلكترونية في العالم، وأن تونس تستعدّ لتلعب دوراً في تنمية هذا القطاع المستقبلي المهم.

ويتابع الوزير **الزنايدي** نشاطه المتواصل في الداخل وفي الخارج للعمل على رفع حجم التبادل التجاري بين تونس وعدد كبير من البلدان والأسواق التي تمّ فتحها وعُقدت معها اتفاقات ثنائية.

وكانت تونس سجلت نمواً ملحوظاً في حجم تجارتها الخارجية خلال العام 1999 الماضي لا سيما في مجال الصادرات التي حققت ارتفاعاً بنحو 8 في المئة. وساهم قطاع الصناعات الغذائية بالنسبة الأكبر من هذا الارتفاع حيث ازدادت الصادرات الغذائية بنسبة قاربت الـ 40 في المئة وبالطبع تراجعت الواردات الغذائية بعد أن حققت تونس اكتفاءاً ذاتياً في كثير من المجالات، الأمر الذي وفّر فائضاً في الإنتاج لا سيما في قطاعات الحليب ومشتقاته واللحوم والحبوب.

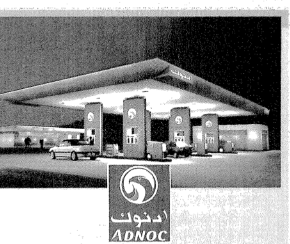


الشيخ حمدان بن راشد والى يساره الشيخ احمد بن سعيد

افتتاح مصفاة اينوك في دبي

إفتتح الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة لدولة الامارات مصفاة المكثفات لشركة بترول الامارات الوطنية المحدودة (اينوك) في المنطقة الحرة في جبل علي والذي بلغت إستثماراته 350 مليون دولار أميركي وتصل طاقته الإنتاجية إلى 120،000 برميل يومياً.

وقال المهندس **حسين سلطان** المدير التنفيذي لـ«اينوك»: «بلغت الاستثمارات الإجمالية للمشروع بالكامل نحو 500 مليون دولار اميركي وأصبحت «اينوك» للتصنيع الآن قوة كبرى في مجال تصنيع المنتجات البترولية، كما دخلت إلى النادي الدولي لتصدير وتوريد وتجارة المنتجات البترولية».



ادنوك للتوزيع: هوية جديدة

افتتحت شركة بترول ابو ظبي الوطنية للتوزيع (أدنوك للتوزيع) محطاتها الجديدة التي صممت لتعكس هوية الشركة الجديدة للألفية المقبلة. وتضم المحطات الجديدة خدمات عدة تختص بالمسافرين بالبر، كالتسوّق وصيانة وغسيل السيارة اضافة إلى تزويد الوقود.

واشتملت الهوية الجديدة للشركة شعاراً جديداً يطغى عليه اللون الأزرق ويحمل رسم الصقر، رمز دولة الامارات العربية المتحدة.

وتعتبر أدنوك للتوزيع من بين أكبر شركات توزيع النفط في دول الخليج العربي، وهي تتبع شركة بترول ابو ظبي الوطنية (ادنوك)، وتنوي التوسع في إنتاج المواد البترولية الإستهلاكية وتصديرها إلى بقية دول العالم.

وكان مدير عام الشركة السيد **جمال الظريف**، قد قام بتدشين أول محطة تتبع النمط الجديد من المحطات، وذلك في 1 كانون الاول/ديسمبر الماضي في مدينة ابو ظبي.



الجريسي يفتتح فرع العثيم

إفتتاح أسواق العثيم

افتتح السيد **عبد الرحمن الجريسي** نائب رئيس مجلس الغرف السعودية رئيس مجلس الغرفة التجارية الصناعية في الرياض أسواق العثيم الجديدة في طريق الأمير عبد الله بالرياض في إطار الحملة التطويرية وإعادة الهيكلة التي بدأتها المجموعة.

وقال **عبد الله صالح العثيم** رئيس مجلس الإدارة أن افتتاح الفرع الجديد يأتي في إطار خطة المجموعة في تحديث أساليب التسوّق بما يواكب وضعية الأسواق في القرن الجديد، وأوضح بأن سوق العثيم في طريق الأمير **عبد الله** تمّ تنفيذه على أرض مساحتها 7000 م2 وتجاوز حجم الإستثمار فيه 41 مليون ريال شاملة التطوير والتجهيزات حيث يحتوي الفرع على أسواق وملاهي ترفيهية تمّ تنفيذها وفق أحدث المواصفات العالمية وذلك بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة في هذا المجال إضافة إلى عشرة محلات تجارية.



القصبي يسلّم الشهادات

خريجو كرستكوم في جدّه

إحتفلت شركة خدمات مراكز التدريب التعليمية المحدودة «تسكو» في جدّه بالدفعة الاولى من الخريجين الذين أتمّوا برامج «كرستكوم» الاميركية للتدريب في السعودية، وهم شاركوا في برنامج «المدير الحصين» للتدريب الاداري وبرنامج تدريب مندوبي المبيعات.

تحدث خلال الاحتفال السادة: امين عام غرفة جدّه د. **ماجد القصبي**، مدير عام شركة «تسكو» **غسان السليمان**، المدير العام لـ«كرستكوم» الشيخ **أسامه الخريجي**، رئيس «كرستكوم» العربية مدير عام مجموعة المستشار الدولي **عبد الحليم زيدان**.



يحيى اليحيى: مديراً تنفيذياً في البنك الدولي

عيّنت الحكومة السعودية د. **يحيى عبد الله اليحيى** مديراً تنفيذياً ممثلاً لها في مجلس إدارة البنك الدولي خلفاً لـ **خالد اليحيى** الذي عُين مديراً عاماً لمصالح سكك الحديد في السعودية.

ومعروف أن السعودية تتمتع بوضع خاص في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي حيث لها مقعد دائم في مجلس إدارة كل من هاتين المؤسستين سبق أن شغله أشخاص مثل وزير المالية والاقتصاد الوطني الحالي د. **إبراهيم العساف** ونائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي د. **محمد الجاسر** والأمين العام للمجلس الاقتصادي الأعلى د. **عبد الرحمن التويجري**.

ويتمتع **اليحيى** بكفاءات شخصية وأكاديمية ومهنية عالية حيث سبق له أن شغل مناصب إدارية مهمة في القطاعين العام والخاص، وكان قبلها مديراً عاماً لشركة إبراهيم الجفالي واخوانه في الرياض، ومديراً عاماً للمعهد المصرفي التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي وأستاذاً مساعداً في الهندسة الصناعية في جامعة الملك سعود وقبلها في جامعة متشيغان الأميركية في ديربورن. وهو عضو في كل من مجلس إدارة البنك الزراعي السعودي وبنك الخليج الدولي ومجلس إدارة اللجنة الهندسية السعودية.

و**اليحيى** حائز على شهادة دكتوراة في الهندسة الصناعية من جامعة متشيغان (آن اربور) وشهادة ماجستير في نظم المعلومات وهندسة التحكم وفي الهندسة الصناعية في الجامعة نفسها.



الرئيس إميل لحود يستقبل أعضاء الوفد

مجلس العمل اللبناني في دبي والامارات الشمالية

زار لبنان مؤخراً وفد من مجلس العمل اللبناني في دبي والامارات الشمالية في دولة الامارات يرافقه قنصل لبنان العام في دبي **سعيد زخيا**. وقد زار الوفد عدداً من المسؤولين وعلى رأسهم الرئيس **اميل لحود** حيث شكره على وسام التقدير الذي منحه للجالية اللبنانية وعلى رعايته حفل عيد الاستقلال.

قدّم الوفد للرئيس **لحود** كتاباً ضمنه بعض الأفكار التي تسهم في إعادة تفعيل الدور اللبناني على الساحة العربية، ما ينعكس ايجاباً على توجهات المستثمرين الخليجيين واللبنانيين المغتربين.

وأشار الكتاب إلى بعض المعوقات التي تؤثر على انسياب حركة الاستثمار واقترحوا من أجل ذلك الآتي:

1 – إعادة النظر في القوانين والإجراءات والأنظمة المعمول بها حالياً لتصبح أكثر ملاءمة لمتطلبات المرحلة الراهنة وتطوراتها.

2 – إعادة تأهيل الادارات والقائمين عليها للإبتعاد قدر المستطاع عن الروتين الوظيفي والبيروقراطية.

3 – تخصيص إدارة أو جهة تنحصر مهمتها بإصدار التراخيص اللازمة للمستثمرين العرب والأجانب.

4 – الإستفادة من خبرات الدول الأخرى والمتعلقة بتسهيل أمور المستثمرين وأعمالهم وذلك من أجل جذبهم بدلاً من تفضيلهم الإستثمار في دول أخرى تقدم لهم مثل هذه التسهيلات.

كما تمنّى الوفد على الرئيس **لحود**:

أ – ايلاء قطاع صناعة المعلومات رعاية خاصة من خلال تفعيل دور شركات الإنترنت والتجارة الإلكترونية، والاستفادة من الدول التي لها تجارب خصوصاً في هذا المجال.

ب – إعادة تفعيل دور مجلس الإنماء السياحي ودعم المدارس المهنية والفندقية وتطويرها.

ج – دعوة الإختصاصيين لإلقاء المحاضرات والاستفادة من خبراتهم في مختلف المجالات من خلال مؤتمر سنوي ساهم مجلس العمل اللبناني في تمويله.

د – دراسة إمكانية إقامة معرض دائم للمنتجات اللبنانية وتسويقها، والإستفادة من مركز دبي المهم على المستويين الإقليمي والعالمي.

هـ – عدم جعل التجاذبات السياسية القائمة تؤثر على التوجه الإقتصادي العام في لبنان، وأن تكون السياسة الإقتصادية للدولة ذات معايير علمية وخطط ستراتيجية طويلة الأمد ما يحفز رجال الأعمال على الإستثمار ويمنحهم الشعور بالأمان.

وشرح الوفد للرئيس أن ما توفره دولة الإمارات للجالية اللبنانية يجعلها تشعر بالفعل أنها بين أهلها وفي وطنها الثاني.

أما الرئيس **لحود** فأبلغ الوفد، حرص الدولة على تهيئة المناخ المناسب لجذب المزيد من الإستثمارات، وكذلك إنشاء وحدة خاصة في المؤسسة العامة لتشجيع الإستثمارات «ايدال» تناط بها مهمة متابعة وإصدار التراخيص اللازمة للمستثمرين لتجنّب أية تعقيدات أو روتين.



روبير فايز معوض

روبير معوّض يتعافى من عملية قلب مفتوح

تعافى رجل الأعمال الشيخ **روبير معوّض** من عملية القلب المفتوح التي أجريت له الشهر الماضي في مستشفى كارديوتوزاسيك دي موناكو في إمارة موناكو الفرنسية.

وكان **معوّض** أصيب بذلك نتيجة العمل المتواصل والسفر الدائم والسهر على استمرار نجاح إمبراطوريته المنتشرة حول العالم والتي قادها إلى مصاف الشركات العالمية محافظاً على عراقتها بعد والده وجده، ليصبح إسم **معوّض** لامعاً كالألماس في عالم المجوهرات، هذا العالم الذي أحبه **روبير معوّض** وتفانى في سبيله.

والشيخ **روبير معوّض** يمثل الجيل الثالث بعد والده **فايز** وجده **داوود** مؤسس الشركة العام 1890 في مسقط رأسه لبنان. قادها **روبير** خلال 30 عاماً كجوهرجي ملهم وكرجل أعمال مميز، فقام بتحويلها من شأن عائلي محلي إلى قوة رئيسية في الساحة العالمية، ناشراً اسمه فوق كل المدن الرئيسية في العالم، متخذاً من فلسفة الجودة محوراً لحياته المهنية.

واستطاع **معوّض** أن ينتشر حول العالم عبر جنيف، المركز الرئيسي لتجارته وصلة الاتصال بين مجموعة شركاته في أكثر من 12 موقعاً حول العالم. فإلى منطقة الخليج انتشر في اليابان في أكثر من 32 نقطة بيع، إضافةً إلى سلسلة **معوّض** في السوق الأوروبية وآخرها فرع ساحة الفاندوم في باريس، تدعمها مصانع بين باريس وجنيف وإيطاليا والفيليبين وبانكوك وجدّه في المملكة العربية السعودية.

وإلى كل هذا الإبداع الذاتي، فإن معوض وكيل لأهم وأفخر الماركات العالمية من الساعات السويسرية الشهيرة مثل كوروم، جيرالد جنتا، شوبار، جيرار بيرغو، أوديمار بيجيه، فورجيه جياني بلغاري، بول بيكو وماركته المشهورة روبيرجيه.

«الاقتصاد والأعمال» ترجو للشيخ **روبير معوّض** دوام الصحة والعافية ليبقى على رأس مؤسسة زرعت الجمال في كل مكان.



الإدارة العامة في جدّه

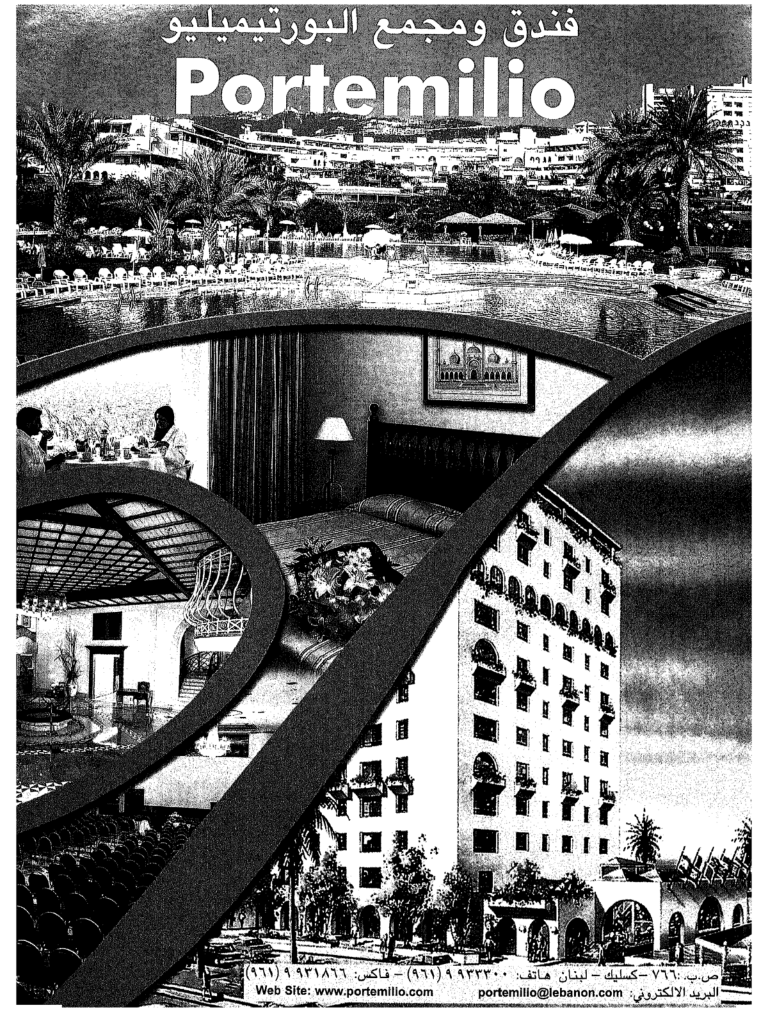
المهندس محمد ابو زكي

المجلس الافريقي لمحكمة لندن للتحكيم

إنعقد في القاهرة مؤخراً المؤتمر الثالث للمجلس الأفريقي لمحكمة لندن للتحكيم الدولي (LCIA) تناول عدداً من الموضوعات بينها: مدى الحاجة إلى وضع تشريع موحّد للتحكيم، الدور المتنامي لمعاهد التحكيم والتعاون القائم في ما بينها، تأثير التقنية على التحكيم، الاتجاهات الحديثة لتشريع وتطبيق التحكيم في افريقيا... كما عقدت في فندق شيراتون القاهرة دورات وبرامج لمعهد المحكمين الدوليين/ لندن (Ciarb) من أجل التأهيل للعضوية المساعدة والعضوية الكاملة والزمالة لهذا المعهد وللتدريب على كتابة حكم التحكيم. وشارك في الدورات محاضرون بينهم د. **جيرولدهارمان** (النمسا)، د. **محمد ابو العينين** (مصر)، د. **نائل بني** (ايرلندا)، د. **ريتشارد كريستي** (جنوب افريقيا)

وشارك في الحدثين ممثلون من دول عدة مثل: بريطانيا، النمسا، مصر، زيمبابوي، جنوب افريقيا، ايرلندا، الباكستان، نيجيريا، كينيا، اوغندا، سلطنة عمان، السعودية، الاردن، المانيا ولبنان.

وقال المهندس **محمد ابو زكي** عضو معد المحكمين الدوليين/لندن: «ان هذه المناسبة تعتبر من الفرص المهمة للتأهيل في مجال التحكيم الدولي وللتعارف بين الأشخاص المهتمين بالتحكيم والذين يرون فيه وسيلة اساسية لحل المنازعات التي تنشأ بين المتعاقدين بشكل قانوني وعلمي من ناحية واقتصادي وسريع من ناحية أخرى، وذلك من قبل محكمين متخصصين ومستقلين وغير منحازين لأي فريق من المتنازعين».


فندق ومجمع البورتيميليو
Portemilio
ص.ب. :٧٦٦ -كسليك - لبنان هاتف: ٩٩٣٣٣٠٠ (٩٦١) - فاكس: ٩٩٣١٨٦٦ (٩٦١)
البريد الالكتروني: portemilio@lebanon.com
Web Site: www.portemilio.com

«الأهلي المصري» يطلق جهاز أمناء التصدير

أعلن البنك الأهلي المصري عن تأسيس جهاز أمناء التصدير على غرار جهاز أمناء الإستثمار. وتواكب هذه الخطوة خطوات عدة موازية داخل إدارات البنك تستهدف في مجموعها إنتاج وإبتكار خدمات مصرفية جديدة من شأنها تعزيز سياسات التوظيف والتشغيل ودعم معدل الربحية المتنامي حيث حقق البنك نحو 391 مليون جنيه أرباحاً صافية في الميزانية المنتهية في 31 حزيران/ يونيو الماضي.

وعلى الرغم من الجانب الدعائي في تدشين جهاز أمناء التصدير وإعتبار بعض المراقبين في سوق الاستثمار المصرية ان هذه الخطوة من جانب «الأهلي المصري» نوع من ركوب الموجة الحكومية بضرورة القفز بحجم الصادرات إلى رقم 10 مليارات جنيه وهو إلتزام سياسي تعهّدت به حكومة الدكتور **عاطف عبيد** فور توليها المسؤولية إلا أن إنشاء جهاز أمناء التصدير في البنك الأهلي لا يخلو من فوائد مباشرة للسوق، حيث أنه سوف يلبي إحتياجات قائمة بالفعل ويعد عملاء البنك بنمط متطور من الخدمات المصرفية.

وقال **حسين عبد العزيز** نائب رئيس الأهلي المصري لـ«الاقتصاد والأعمال» أن مهمة الجهاز الجديد تتمثل في تقديم حزمة من الخدمات المصرفية للشركات التي تصدّر إنتاجها إلى الخارج أو تلك الشركات التي تسعى لتصدير جزء من إنتاجها – الموجه للسوق المحلية أساساً – إلى الخارج.

وأوضح أن هذه الخدمات تشمل التمويل والتدريب والترويج والإستشارات فضلاً عن توفير البيانات اللازمة عن السلع والأسواق المستوردة والقوانين الحاكمة للإستيراد من دول تلك الأسواق ووسائل الشحن.

وقال **عبد العزيز** أن خدمات التمويل تشمل توفير تمويل بسعر عائد مدين مميز وتمويل المستورد الخارجي للصادرات المصرية وإتاحة تمويل بشروط ميسّرة وفقاً للبرامج التي توفّرها بعض المؤسسات المالية العربية أو الدولية لتمويل عمليات التصدير، وأشار إلى أن الخدمات التنفيذية التي سيقدّمها جهاز أمناء التصدير إلى عملاء «الأهلي المصري» تشمل دراسة الإعتمادات مع المصدّرين وفحص مستندات الشحن وتحصيلها وسداد قيمتها للمصدّر ومساعدته في إستخراج المستندات المطلوبة للعملية التصديرية.

البنك الأهلي المصري: نفي أم تنويه؟

التنويه الذي تلقيناه من البنك الأهلي المصري موقّعاً باسم السيد **يحيى مصطفى** مدير عام العلاقات العامة لا ينفي ما نشرته الاقتصاد والأعمال في عددها الرقم 239. وعليه فإننا نكتفي هنا بنشر رسالة «التنويه» هذه، وهنا نصها:

بالاشارة الى التحليل الاخباري الوارد على صدر مجلتكم الغرّاء تحت عنوان (هل يشهد «الاهلي» المصري تغييرات جذرية؟) نودّ التنويه إلى الآتي:

يؤسفنا أن تقوم صحيفتكم التي نكن لها قدراً كبيراً من الاحترام بترديد الشائعات الكاذبة والمغرضة دونما تمحيص وتوثيق لصحة الاخبار والمعلومات من مصادرها الأصلية، وهو أمر غريب حقاً ويتناقض مع المبادىء الأساسية السامية التي تحكم العمل الصحفي باعتبار الصحافة وسيلة مهمة لتقصي الحقائق وتنوير الرأي العام من خلال توخي الصدق والأمانة في ما تنقله من أخبار وآراء، وليست وسيلة لترويج الأكاذيب والشائعات.

إن البنك الأهلي المصري يلعب دوراً رائداً على الساحة المصرفية المصرية – بل والعربية – ويقود مسيرة التطوير المصرفي باقتدار على مدار أكثر من مئة عام من العطاء، كما يتسم بارتقاء مستويات الاداء المصرفي في إطار استيعاب كامل لما يدور على الساحة المصرفية الدولية وما يعتري الاقتصاد الدولي من تغيّرات وتطوّرات سريعة الوتيرة.

إن التميز البارز والنجاح الذي يحققه البنك الأهلي المصري، والذي لا يستطيع منصف أو موضوعي أن يتجاهله، إنما يدل دلالة واضحة على مدى ما تتمتع به قيادات البنك والتي تعمل بروح الفريق من كفاءة واحتراف في اطار تفهم كامل لمعطيات ومحاذير العمل المصرفي في ظل القواعد المنظمة له سواء وفق المعايير والضوابط التشريعية المصرية أو المعايير والضوابط الدولية سعياً إلى التحول إلى مصاف المصارف العالمية.

إن مسؤولية القرار الائتماني لدى مصرفنا – باعتباره من أكبر وأعرق البنوك المصرية – ليست مسؤولية شخصية ينفرد بها فرد «واحد»، وإنما هي مسؤولية تحكمها عمليات رقابة داخلية متعددة المستويات الادارية، كما أن عملية منح الائتمان تخضع للعديد من القواعد والضوابط الصارمة في إطار حساب دقيق للمخاطر، وذلك من خلال لجان تضم خبرات مشهود لها بالكفاءة سواء على مستوى كل فرع أو المركز الرئيسي ثم مجلس الادارة حسب مبلغ التسهيل وقد كان السيد رئيس مجلس ادارة البنك الاهلي المصري **محمود عبد العزيز** ولا يزال يضطلع بكافة مسؤولياته في هذا الشأن وفقاً لتلك المنظومة من القواعد والسلطات المحددة.

انه لا يوجد رجل أعمال وطني لا يلتزم بتعهداته البنكية ولا يلتزم بالشرف في تعاملاته أو لا يكون حريصاً على إسمه وإسم عائلته أو تعاملاته، ولا يستطيع أحد أن ينكر أن الغالبية العظمى من رجال الأعمال المصريين قد أسهموا في عملية ومسيرة التنمية، ويقومون بتحمّل العبء الأكبر في تنفيذ خطط الدولة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا لا يمنع أن تكون هناك مشروعات متعثرة وتتطلب التدخل لإقالتها من تلك العثرات سواء عن طريق ضخ بعض التمويل لدعمها ومساندتها على العمل من جديد أو من خلال عمليات إعادة جدولة ما عليها من قروض، وهذا أمر طبيعي في كل بنوك العالم. وهنا أعود لأكرر ان القرار المصرفي الائتماني يتّخذ باحتراف ودراسة دقيقة ولا يجوز بأي حال من الأحوال تضخيم الأمور عن حجمها الطبيعي، بغرض الاساءة لرجال البنوك.

وختاماً: نستطيع أن نزعم تحقيق النجاح في قيادة فريق العمل المتميز في البنك للحفاظ على مكانته المتميزة وتحقيق المزيد من الارتقاء، وهو ما انعكس على نتائج البنك من خلال ارتفاع اجمالي الأصول من نحو 44،3 مليار جنيه عندما تولى السيد الاستاذ **محمود عبد العزيز** مسؤولية هذه المؤسسة العملاقة العام 91/92 إلى نحو 65،3 ملياراً في العام 98/99، فضلاً عن إرتفاع صافي أرباح البنك من نحو 65 مليون جنيه إلى نحو 392 مليوناً في العام الحالي بمعدل نمو 504 في المئة من دون الاخلال بدور البنك الرائد في المساهمة في المشروعات المختلفة ومراعاة أهداف سياسة الدولة الإجتماعية والتنموية.

واننا إذ نؤكد إعتزازنا بالدور المهم الذي تلعبه مجلة «الاقتصاد والأعمال» على ساحة الصحافة الاقتصادية لنرجو استمرار ما عرفت به من مصداقية عالية، والتفضل بنشر هذا المقال إعمالاً ب

شركة UPS تطرح أسهماً للإكتتاب

طرحت شركة يونايتد بارسيل سيرفيس UPS 109،4 ملايين سهم من فئة B على الاكتتاب العام بسعر 50 دولاراً للسهم، وسيتم استخدام العوائد الصافية من الاكتتاب لتمويل اسهم عامة من فئة «A».

جيم كيلي الرئيس والمدير التنفيذي للشركة قال: «هدفنا أن نبقى أهم شركة في هذا المجال خلال القرن 21، والإكتتاب سيمكّن UPS الإستفادة من الفرص المتوفرة في العالم لتنمية أعمالها. ويعكس هذا القرار نية الشركة إحداث تغييرات مهمة وهذا ما قامت به دائماً منذ تأسيسها العام 1907».

وأعلنت الشركة أنها سجّلت زيادة ملحوظة في أرباحها الصافية بمعدل 28،5 في المئة في الربع الثالث من العام الحالي مع نمو قوي في حجم أعمالها وعوائدها في جميع أنحاء العالم. ووصلت الأرباح الصافية للشهور الثلاثة الاولى والمنتهية في 30 ايلول/سبتمبر 1999 إلى 577 مقارنة بـ 499 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وتحسّنت عمليات الشركة التشغيلية العالمية بشكل ملحوظ حيث ارتفعت الأرباح التشغيلية الى 38 مليون دولار أميركي لهذا الربع من العام مقارنة بخسارة بلغت 15 مليون دولار أميركي للفترة نفسها من العام السابق. كما ارتفعت الأرباح التشغيلية لأعمال التوصيل السريع للطرود المحلية في الولايات المتحدة الأميركية بنسبة 16،1 في المئة وبمعدل 879 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 757 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي ربح السهم الواحد في الربع الثالث من العام الحالي 1،03 دولار مقارنة مع 81 سنتاً في اوائل هذا العام. وارتفعت عوائد الشركة الاجمالية في جميع أنحاء العالم الى 9 في المئة وبمعدل 6،715 مليار دولار أميركي مقارنة مع 6،158 مليارات دولار أميركي للفترة نفسها من العام 1998.



صائب نحاس

مجلس رجال الأعمال السوري الايراني

تمّ الاتفاق على تأسيس مجلس رجال الأعمال السوري الايراني بين كبار رجال الأعمال من الجانبين.

وجاء هذا الاتفاق خلال إجتماعات الدورة الرابعة للجنة الوزارية المشتركة التي انعقدت في ظهران واختتمت بتوقيع مذكرة تفاهم لتطوير العلاقات بين البلدين في مجالات عدة.

ووقّع على اتفاق تأسيس المجلس عن الجانب السوري **صائب نحاس** عضو مجلس الادارة وعضو اللجنة التنفيذية لاتحاد غرف التجارة السورية، رئيس جمعية مكاتب السياحة والسفر. ووقّع عن الجانب الايراني **مير صادقي** نائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والمعادن.

من جهة أخرى، شارك **نحاس** في الاجتماع الثامن للبنك الدولي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا الذي انعقد في الاردن تحت عنوان: هل منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا مستعدة لمواجهة الألفية الثالثة؟ وشارك في الاجتماع ممثلون عن الدول الآتية: اليمن، الكويت، ليبيا، الجزائر، تونس، السعودية، البحرين، مصر، المغرب، لبنان، فلسطين، سورية، ايران والاردن.



عبد السلام العوضي

غالف انفست تستكمل شراء مبنى في لندن

أعلنت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار Gulfinvest انها استكملت شراء مبنى سيتي بافيليون في حي كلاركنويل المتميز لكونه يحد حي البنوك والمؤسسات المالية في لندن (City London).

وكانت الشركة وقّعت العقد الأولي لشراء هذا المبنى في شهر آذار/مارس من العام الحالي وتمّ استلام المبنى بعد الانتهاء من إنشائه.

يتألّف العقار وهو ملك حرّ من 6 أدوار بمساحة قدرها 74 ألف قدم مربع ويحتوي على 77 شقة سكنية و31 مكان لتوقيف السيارة، وبلغت كلفة الشراء الإجمالية 25 مليون جنيه استرليني. وسيتم ايجار الشقق المفروشة لموظفي المصارف والمؤسسات المالية في العاصمة البريطانية. وقد قامت الشركة باستملاك هذا المبنى لها ولمجموعة من المستثمرين من عملائها في الدول العربية.

وقال **عبد السلام عبد الله العوضي** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب، ان هذا العقار متميز بنوعيته ومنطقته وقد استفادت الشركة من ارتفاع أسعار العقارات السكنية في لندن خلال هذا العام.

التعاونية للتأمين وتعويضات حوادث السيارات



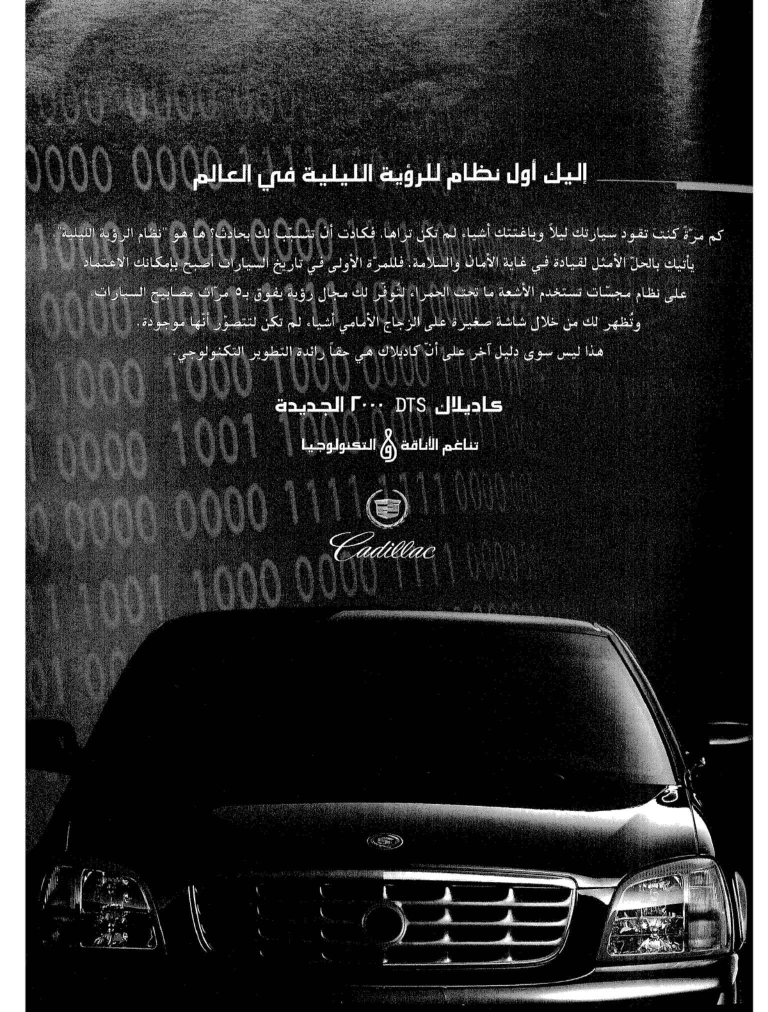
موسى الربيعان

سدّدت التعاونية للتأمين لعملائها 68،4 مليون ريال كتعويضات عن الخسائر الناتجة عن حوادث السيارات التي وقعت خلال الأشهر العشرة الاولى من العام 1999 والتي توزّعت على المنطقة الوسطى (19،6 مليون ريال) والشرقية (12،8 مليوناً)، والغربية (16 مليوناً). ويتوقع أن يصل إجمالي التعويضات حتى نهاية العام نحو 82 مليون ريال.

وارتفع إجمالي ما دفعته التعاونية للتأمين من تعويضات حوادث السيارات في 1999 بنسبة 36،7 في المئة عن العام 1998 حيث سددت الشركة 60 مليون ريال.

ويُعزى ارتفاع نسبة المطالبات الناتجة عن حوادث السيارات إلى زيادة عدد السيارات والى تزايد تقنياتها مما يزيد في كلفة إصلاحها.


الخيال و
الواقع



إليك أول نظام للرؤية الليلية في العالم
كم مرّة كنت تقود سيارتك ليلاً وباغتتك أشياء لم تكن تراها. فكادت أن تتسبّب لك بحادث؟ ها هو "نظام الرؤية الليلية"،
يأتيك بالحلّ الأمثل لقيادة في غاية الأمان والسلامة. فللمرّة الأولى في تاريخ السيارات أصبح بإمكانك الاعتماد
على نظام مجسّات تستخدم الأشعة ما تحت الحمراء لتوفّر لك مجال رؤية يفوق بـ٥ مرّات مصابيح السيارات.
وتُظهر لك من خلال شاشة صغيرة على الزجاج الأمامي أشياء لم تكن لتتصوّر أنّها موجودة.
هذا ليس سوى دليل آخر على أنّ كاديلاك هي حقاً رائدة التطوير التكنولوجي.
كاديلاك DTS ٢٠٠٠ الجديدة
تناغم الأناقة و التكنولوجيا
Cadillac

حرب السلام الشامل



إسرائيل تريد بناء شراكة مزعومة بين اقتصادها التكنولوجي والمال العربي

كتب رشيد حسن

حرب المدافع بين العرب وإسرائيل قد تكون على وشك الانتهاء لكن حرباً أكثر شراسة وتعقيداً وتشعباً على وشك أن تبدأ في العام الجديد. وإذا تم كل شيء وفق ما هو متوقع، وإذا وقّعت سورية ووقع لبنان اتفاقات سلام مع إسرائيل فإن «السلام الشامل» (ليس مؤكداً من أنه السلام العادل) سيصبح لأول مرة حقيقة واقعة. لكن السلام على الجبهات ومناطق نزع السلاح ومظاهر العلاقات الطبيعية لا تعني إطلاقاً أن الصراع قد توقف بل ستعني أن الصراع بين العرب وبين الدولة الصهيونية قد تحول في طبيعته وأدواته لا أكثر، وأن حرباً أخرى من نوع جديد يمكن تسميتها «حرب السلام» ستبدأ على الفور في كافة المجالات الستراتيجية لحياة الأمم مثل الاقتصاد والتكنولوجيا والسياسة والثقافة والإعلام وغيرها. وعندما ستتوقف الحرب بين الجيشين أو آلتي الحرب العربية والإسرائيلية، وعندما تسقط الأسوار والحدود بين أعداء الأمس فإن المجتمع العربي سيجد نفسه وفي وقت قصير في مواجهة مجتمع إسرائيلي ديناميكي وذي طاقات هائلة مالية وديبلوماسية وتجارية وتكنولوجية، وهو مجتمع ملتحم بالاقتصاد الغربي وعلى الأخص الأميركي والأوروبي إلى حدٍ كبير، وتحرّك شركاته طموحات كبيرة للتوسع في «المجال الحيوي» العربي والتحول إلى أكبر قوة اقتصادية في المنطقة ليس فقط من خلال الزخم الذاتي للاقتصاد الإسرائيلي بل من خلال قدرة الشركات الإسرائيلية مدعومة بقوة المال والإعلام اليهوديين في العالم وثقافة المؤسسات والخبرات الاستثمارية والإدارية والتسويقية على التحرك بسرعة واحتلال مواقع متقدمة في الأسواق العربية وبناء رؤوس الجسور إلى هذه الأسواق في فترة قصيرة نسبياً.

إن نجاح باراك (على فرض أن باراك سينجح) في استقطاب التأييد لمشروع السلام مع سورية ولبنان بما في ذلك حتمية الانسحاب الكامل من هضبة الجولان والجنوب اللبناني لن يعني بالضرورة انتصاراً للنزعة السلمية في إسرائيل بقدر ما سيعني انتصاراً لمنطق الاقتصاد والأمن على منطق الأرض، وانتصاراً لذلك الشق من المجتمع الإسرائيلي الذي أصبح مقتنعا بأن التخلي عن بعض المستوطنين المتعصبين وبعض المستعمرات المكلفة سيقابله مكاسب هائلة لا تقدّر بثمن لأنها ستعطي إسرائيل اعترافاً تاماً وشاملاً بوجودها وحدودها كما ستجعل منها لأول مرة «دولة عربية» بمعنى انتمائها إلى البيئة الجغرافية والاقتصادية العربية مع كل ما ينجم عن هذا الانتماء من حقوق وفرص (نظرياً على الأقل).

هذه الفرص وكل ما يتعلق بالثمار المحتملة للسلام هي منذ عشرات السنين موضوع أبحاث واستعدادات واسعة ومستمرة في الدولة العبرية، وهذه الاستعدادات يتم العمل بها من جميع الأطراف الصهيونية التي تبدو في جهوزية أفضل بكثير من العرب للتعامل مع الوضع الجديد. فالدولة العبرية، مسنودة بتفرّعاتها الواسعة دولياً، تمتلك خطة شاملة وجاهزة، الهدف منها حصد أكبر قدر من المنافع والمكاسب من وراء السلام وتحويل الهيمنة العسكرية لإسرائيل إلى هيمنة اقتصادية وتجارية وثقافية وسياسية، وهذا بالطبع إذا مكّنها العرب من ذلك بسبب ضعف الاستعداد أو التسرّع في الإقبال على الطعم قبل الانتباه إلى السنارة وخيط الشد الطويل. ولا ننسى أن المجتمع الإسرائيلي لن يستكين إلى السلام مع العرب ولن ينام على حرير المعاهدات لأن جوهر معتقداته تقوم على مبدأ إسرائيل قوية بل مهيمنة على المجتمعات التي تجاورها.

إن المجتمع الإسرائيلي، على الرغم من تناقضاته، يمتلك الكثير من ميزات المجتمعات المتقدمة سواء على صعيد مؤسسات المجتمع السياسي والمدني أو تطور الاقتصاد خصوصاً في القطاعات المستقبلية مثل قطاعات الاتصالات والبرمجة والتكنولوجيا الدقيقة وتطبيقاتها في جميع الحقول. وقد بلغ الاقتصاد الإسرائيلي مستوى جيداً من التطور وهو يضجّ الآن بالمشاريع الجديدة بصناديق الاستثمار في التكنولوجيات الرفيعة أو الدقيقة وبالعشرات من شركات البرمجة وصناعات التجهيزات الإلكترونية. وتوجد

في إسرائيل صناعة أسلحة متطورة تم توسيعها إلى نطاق الصناعة الأمنية وصناعات طبية ودوائية وزراعية مع بدايات متواضعة في حقل الهندسة الوراثية.

ومن المؤكد أن يؤدي السلام مع العرب إلى تحرير ألوف المهندسين والعلماء والفنيين من المؤسسة العسكرية وتحويلهم إلى الإقتصاد المدني خصوصاً قطاع الصناعات التكنولوجية. وكانت النهضة الحالية في هذه الصناعات قد استفادت أصلاً من توقيع السلام مع مصر ومن تسريح قسم كبير من العسكريين كما استفادت بصورة خاصة من تدفق المهاجرين «السوفييت» عليها بعد انهيار الاتحاد السوفييتي، إذ أدت هذه الموجات إلى تدعيم سوق العمل الإسرائيلية بنحو 40,000 مهندس وعالم وفني في مختلف المجالات التكنولوجية بما في ذلك المجال النووي. وهذه الكثافة التي لا مثيل لها في نسبة الخبراء والعلماء جعلت الإسرائيليين يتباهون بأن بلادهم تضم 135 مهندساً لكل 10,000 مستخدم في سوق العمل مقارنة بمعدل 85 للولايات المتحدة و70 في اليابان. كما أنهم يتباهون بنسبة تعميم الكمبيوتر الذي بيع منه نحو 250,000 جهاز في إسرائيل العام 1997 مقابل 103,000 جهاز في مصر مثلاً التي يزيد تعداد سكانها على 65 مليون نسمة. وقدر الإنفاق المحلي على تقنيات المعلومات بنحو 2,4 مليار دولار العام 1997 مع نسبة نمو تقدر بنحو 12 إلى 15 في المئة سنوياً.

ورغم ذلك العدد الكبير من الخبراء والمبرمجين والمهندسين فإن إسرائيل تعاني نقصاً في توفر الفنيين بسبب الطلب الكبير عليهم من الشركات الأميركية وإغراءات الثروة السريعة في حقل خدمات الإنترنت. ولهذا فإن الأوساط الإسرائيلية تقدر بأن الصناعات التكنولوجية وصناعة البرمجة ستحتاج إلى 15,000 مهندس إضافي وعالم مع نهاية العام 2000.

ومن الواضح أن المخططين الإسرائيليين وجدوا منذ الثمانينات أن مصلحة بلادهم تكمن في التحوّل من التفوق العسكري في ظروف الحرب إلى التفوق العلمي والتكنولوجي في ظروف السلام، وهذا الخيار يجعل إسرائيل تحجز مكانها في قطار التقدم العلمي كما كان دأبها دوماً (عقدة التفوّق اليهودي) كما أنه يعتبر النهج الأكثر ملاءمة لمصالحها المستقبلية في المنطقة. فإسرائيل

مستعمرة إسرائيلية في شمال الجليل:
الزراعة لم تعد تمثل أكثر من 2% من الناتج المحلي

ليست بلداً زراعياً ولا يمكّنها أن تكون بسبب صغر مساحة الأراضي الزراعية والندرة المتزايدة في موارد المياه. وعلى الرغم من الدعاية الكبيرة التي أحيط بها تقدم إسرائيل في المجال الزراعي فإن الزراعة لا تساهم مثلا بأكثر من 2 في المئة من الناتج القومي الإسرائيلي وبنحو 2 في المئة من مجموع الصادرات الإسرائيلية. كما أن إسرائيل لا يمكنها منافسة دول جنوب آسيا ولا حتى بعض البلدان العربية في المستقبل في قطاع الصناعات الخفيفة أو الصناعات الزراعية الكثيفة الاعتماد على العمالة بسبب الارتفاع النسبي لكلفة العامل الإسرائيلي.

ولا بد من القول إن إسرائيل قطعت شوطاً كبيراً في تحقيق هدفها الستراتيجي في التحول إلى قاعدة أو ترسانة للصناعات المتقدمة عموماً والصناعات التكنولوجية خصوصاً في وقت مازالت معظم الدول العربية مجرد سوق استهلاك لمنتجات التكنولوجيا. ويتضح هذا الواقع من التزايد المستمر لمساهمة الصناعات التكنولوجية في

الجذر الحقيقي لفشل التطبيع في علاقة إسرائيل بجيرانها العرب يكمن في نظرة كولونيالية عرقية قائمة على القهر والضم ومتناقضة بطبيعتها لروحية التكافؤ والشراكة

الصادرات الإسرائيلية إذ بلغت صادرات التكنولوجيا الرفيعة (High-tech) نحو 5,6 مليار دولار العام 1997 أو ما يعادل 28 في المئة من مجموع الصادرات الصناعية البالغة نحو 20 مليار دولار ونحو 17 في المئة من مجموع الصادرات الإسرائيلية التي سجّلت العام 1997 رقم 32,4 مليار دولار. ورغم أن الصناعة الإسرائيلية لا تساهم بأكثر من 17 في المئة من الناتج المحلي فإنها تساهم في المقابل بنحو 60 في المئة من الصادرات الإسرائيلية وتستأثر بنحو 38 في المئة من مجموع الاستثمارات ويأتي بعدها قطاع المواصلات والاتصالات الذي يحظى بنحو 31 في المئة من مجموع الاستثمارات. وتقول إسرائيل إن نحو 65 في المئة من الناتج الصناعي فيها يأتي من الصناعات الدقيقة والتكنولوجية. هذا مع العلم بأن إسرائيل تدمج الصناعات العسكرية المتطوّرة والصناعات الأمنية ضمن قطاع التكنولوجيات المتقدمة، وهذه الصناعات (التي لا تنشر بشأنها إحصاءات) تساهم بنسبة عالية في الإنتاج الصناعي وفي حركة الصادرات على السواء.

ويظهر التركيز الإسرائيلي على الصناعات التكنولوجية بوضوح عند النظر إلى حجم التمويل المخصص لنشاط الأبحاث والتطوير R&D الذي بلغ العام 1997 نحو 815 مليون دولار وهو ما يمثل إنفاقاً وطنياً يقل قليلاً عن نسبة 1 في المئة من الناتج المحلي الذي سجل في العام نفسه (نحو 900 مليار دولار) وهذه من أعلى النسب في العالم. وبالطبع إن مجرد التفكير بمقارنة

ذلك بقدر الإنفاق في الحقل نفسه داخل الدول العربية سيوقعنا في حرج كبير إذ بينما يتم الإنفاق بسخاء في العالم العربي على الاستهلاك ومشاريع «البرستيج»، فإن نشاط الأبحاث التطبيقية يكاد يكون معدوماً حتى في الدول الكبيرة. الأهم من كل ذلك هو أن أكثر من 90 في المئة من مجموع الموارد المخصصة للأبحاث والتطوير في إسرائيل يذهب إلى الصناعات المتقدمة والتكنولوجية. وهناك ظاهرة فريدة هي ما يسمى «مكتب كبير العلماء» في وزارة الصناعة والتجارة الذي يقوم سنوياً بتقديم منح قدرها 400 مليون دولار للائحة مختارة من مشاريع الأبحاث والتطوير. ويتعين على المشاريع التي تحقق نجاحاً أن تدفع مساهمات سنوية لمكتب كبير العلماء وهذه الأموال تذهب بدورها للمساهمة في تمويل برنامج المنح.

نتيجة لهذه الجهود قامت في إسرائيل خلال السنوات العشرة الأخيرة فقط 158 شركة صانعة للتجهيزات الإلكترونية ونحو 87 شركة للبرمجة يعمل فيها نحو 45,000 مهندس وفني. وتمكنت الدولة العبرية بسبب الوفرة النسبية في المهارات الهندسية والفنيين من اجتذاب كبريات الشركات العالمية في حقل التكنولوجيا الدقيقة إلى الصناعة المحلية. وهناك نحو 100 شركة إسرائيلية (معظمها ناشطة في حقول

الغرب ثم الأوروبيون هم «الشريك الطبيعي» للدول العربية، ولا يوجد في الاقتصاد الإسرائيلي ميزات خاصة تجعله مكملاً للحاجات العربية

التكنولوجيا) تبلغ قيمتها السوقية نحو 23 مليار دولار يتم تداول أسهمها في بورصة «ناسداك» في نيويورك وأصبحت إسرائيل الدولة الثانية بعد كندا التي تتمتع بحضور كثيف في وول ستريت.

من أجل الحفاظ على زخم النمو الكبير في قطاع الصناعات المتقدمة ركزت السلطات الإسرائيلية جهودها على توفير مصادر التمويل السخي لهذا النشاط، وهي بدأت أولاً بتأمين التمويل للمشاريع الجديدة في حقل التكنولوجيا start-up companies من خلال مكتب كبير العلماء ومن برنامج Magnet المخصص لتمويل التكنولوجيات الجديدة. لكنها استطاعت بعد ذلك أن «تبيع» الخيار التكنولوجي للشركات الغربية وتمكنت بذلك من تحويل العبء الأكبر لتمويل هذا النشاط إلى عاتق صناديق الاستثمار أو صناديق المشاركة Venture Capital التي يتم تكوينها بمساهمة مؤسسات دولية أميركية وأوروبية و- بدرجة أقل- يابانية. ويبلغ عدد هذه الصناديق حالياً نحو 70 صندوقاً استثمارياً أنشئ 50 منها خصيصاً بهدف تمويل المشاريع الجديدة في حقول التكنولوجيا المتقدمة (High-tech) واستطاعت هذه الصناديق أن تعبّئ في أقل من سبع سنوات نحو 2 مليار دولار، لكن الأهم من ذلك أنها استقطبت لإسرائيل شركات مثل دايملر بنز وغولدمان ساكس وجورج سوروس وMicrosoft وIntel وIBM وSiemens وFranceTelecom وPanasonic وكيوسيرا وغيرها. الملفت هو تزايد نسبة المشاركة الأجنبية في رأس مال الصناديق إذ ارتفعت هذه من 50 في المئة في الدفعات الأولى في مطلع التسعينات إلى نحو 80 في المئة في النصف الثاني من العقد (خصوصاً بعد اتفاق أوسلو).

ويتم دخول الشركات الدولية مجال الاستثمار في إسرائيل بطرق أخرى مثل شراء الشركات الإسرائيلية التي غالباً ما يرتكز نجاحها الأولي على تقنية جديدة لكنها تعجز عن التحوّل إلى الحجم الاقتصادي الأمثل أو المنافسة الجدية في السوق الشاملة فيصبح الخيار الأفضل بيعها لشركات دولية كبيرة. ومن بين الشركات الدولية التي قامت بعمليات تملك لشركات إسرائيلية عاملة في الحقل التكنولوجي في الفترة الأخيرة جنرال إلكتريك (أميركية) وPicker (بريطانية) وجونسون أند جونسون (أميركية) وكونفرس (أميركية) وسيمنس (ألمانية) و3com (أميركية) وUSRobotics (أميركية) وCisco (أميركية) وكانت أكبر الصفقات التي عقدت مؤخراً قيام شركة AOL الأميركية بشراء شركة ميرابيليس الإسرائيلية بمبلغ 407 ملايين دولار، وكذلك قيام شركة بلاتينوم بشراء ميمكو بمبلغ 500 مليون دولار وقيام شركة Lucent بشراء شركة Lannet الإسرائيلية بمبلغ 119 مليون دولار.

لكن التطور الأهم في هذا المجال هو تحوّل الشركات الدولية الكبيرة لتكوين صناديق استثمار خاصة بها مخصصة لشراء الشركات الإسرائيلية الناشئة في مجال التكنولوجيات الدقيقة أو الاستثمار في شركات جديدة. وعلى سبيل المثال، أنشأت شركة MCI صندوقاً برأسمال 500 مليون دولار لهذه الغاية وأنشأت شركة


سباق زوارق في بحيرة طبريا: اسرائيل تراهن على تفعيل «السياحة الإقليمية»

Siemens الألمانية صندوقاً برأسمال 300 مليون دولار للاستثمار في «تكنولوجيات الغد» الإسرائيلية. وأعلن ستيف بالمر أحد كبار قادة Microsoft قبل أسابيع عن إطلاق الشركة لصندوق Orion للاستثمار في التكنولوجيا الإسرائيلية كما أسست شركة Panasonic اليابانية صندوقاً للغاية نفسها برأس مال 50 مليون دولار.

إن التدفقات الاستثمارية إلى قطاع التكنولوجيا الإسرائيلية تأتي لتضيف إلى الوجود القائم أصلاً ومنذ أواخر الستينات لعدد من الشركات التي التزمت بدعم المجهود الإسرائيلي. وحصلت تلك الموجة الأولى بعد هزيمة العرب القاسية العام 1967 التي رفعت في الوقت نفسه من أسهم إسرائيل في الغرب وجعلت بعض الشركات الكبرى تضرب عرض الحائط بأحكام المقاطعة العربية. ومن الشركات التي سارعت لدعم المجهود الإسرائيلي شركتا موتورولا وIBM اللتان أقامتا شركات تابعة كانت مهمتها تجميع المنتجات وخدمات التسويق. إلا أن موتورولا طورت وجودها الإسرائيلي لاحقاً ببناء إحدى أكبر وحدات التصنيع لأجهزتها في «أراد» على البحر الميت. وفي أواخر السبعينات بدأت شركة Intel نشاطها في إسرائيل على شكل مركز للأبحاث في حيفا ومركز لإنتاج الرقائق في القدس وهي تقوم حالياً بإنشاء معمل ضخم آخر بكلفة 1,6 مليار دولار في كريات غاد سيعمل فيه نحو 2000 إسرائيلي. وتعمل في إسرائيل أيضاً شركات Digital وAmdex كما قامت شركة Boeing مؤخراً بالاستثمار في صندوق مشاركة في المشاريع الجديدة Venture Capital وهو الصندوق الوحيد الذي تستثمر فيه خارج الولايات المتحدة الأميركية.

يبقى القول إن التحول الجازم في السياسات الاقتصادية الإسرائيلية نحو الصناعات التكنولوجية المتقدمة لا يلبّي فقط أهدافاً ستراتيجية تتعلق بتصور إسرائيل لدورها ومكانتها المقبلة في منطقة الشرق الأوسط بل هو يلبّي أيضاً حاجة الدولة الصهيونية لاستيعاب النسبة الكثيفة من العمالة العالية المهارة التي تضخّمت صفوفها بسبب عمليات التسريح من الجيش والموجات الجديدة التي غادرت دول ما كان يسمى بالاتحاد السوفييتي وبلغ عددها نحو 800 ألف مهاجر في السنوات الخمسة أو الستة الأخيرة. ذلك أنه من دون خلق مجالات التوظيف لهذه الفئات فإن الخطر حقيقي باحتمال تزايد نسبة العاطلين عن العمل في صفوفها وهجرتهم إلى الولايات المتحدة وكندا وبقية الدول المتقدمة الأمر الذي تخشى إسرائيل بشدة من وقوعه. علماً بأن ظاهرة هجرة الفنيين أو «الأدمغة» قائمة الآن وأدت إلى نزف كبير في الكفاءات الإسرائيلية التي لم تجد ما يرضي طموحها في إسرائيل ووجدت فرصاً وفيرة للعمل المجزي والتقدم في السوق الأميركية التي تشهد ازدهاراً لا مثيل له خصوصاً في حقل الصناعات المتقدمة. وهناك حالياً نحو 300 ألف إسرائيلي يقيمون في الولايات المتحدة وكندا ويمثل هؤلاء كفاءات عالية في

أحد الأهداف غير المعروفة للاقتصاد التكنولوجي في إسرائيل هو استيعاب عشرات الألوف من المهندسين والعلماء الذين هاجروا من الاتحاد السوفييتي السابق والحؤول دون هجرتهم إلى الولايات المتحدة وكندا



ستراتيجية السلام الاسرائيلية: عين الاسرائيلي على المال العربي (شارع المصارف في وسط بيروت)

مجالات الأعمال والهندسة والإدارة تفتقد إليها الدولة العبرية. لكن إسرائيل تحاول الإفادة من هذا الوجود لتحقيق ربط أفضل بين مشاريعها المحلية وبين الشركات الأميركية التي يعمل فيها أو يديرها إسرائيليون أو يهود متعاطفون مع الدولة الصهيونية.

إن أحد الأمثلة على الدور الذي يلعبه قطاع التكنولوجيات المتقدمة في استيعاب المهاجرين الجدد يبدو واضحاً في المشروع الذي أطلقته الحكومة الإسرائيلية العام 1991 تحت اسم «برنامج حاضنات الصناعات التكنولوجية» Technology-incubatorprogram. وكانت فكرته تشجيع الفنيين والمهندسين والعلماء الذين قدموا لتوّهم من الاتحاد السوفييتي (وكان قد دخل يومها حالة التفكك) على الانخراط في دورة الاقتصاد الإسرائيلي وتحويل أفكارهم وقدراتهم إلى مشاريع. ونظراً لأن هؤلاء لم يكونوا على خبرة بآليات الاقتصاد الرأسمالي ويفتقدون ثقافة الأعمال فقد وضع البرنامج خصيصاً لاستيعابهم. وبموجبه كان أي عالم أو صاحب فكرة يتم تبني مشروعه يعطى المال والدعم الكامل في مختلف المجالات لتحويل الفكرة إلى مشروع، بما في ذلك دراسة السوق وتركيز المشروع والمشورة الإدارية والقانونية والتسويقية.. وكانت الحكومة تدخل في مقابل ذلك بنسبة 20 في المئة من


... وعين على الماء (نهر الليطاني)

المشروع وتفرض تقاضي عائدات منه إذا اصبح رابحاً. أما إذا فشل فلا يتحمل صاحب الفكرة أي عبء. وعلى الرغم من أن المشروع نجح في استيعاب نسبة كبيرة من العلماء المهاجرين الروس أو الفنيين من ذوي الكفاءات العالية فإنه وباعتراف السلطات الإسرائيلية لم ينجح من الناحية التجارية إذ فشلت معظم المشاريع الـ 600 التي تم إنشاؤها بموجبه في تحقيق أرباح ولم يصل سوى نصفها إلى مرحلة العمل ونجم عن ذلك قيد قسم كبير من تلك الاستثمارات كديون هالكة.

إن المثال الأخير يقدّم فكرة عن نوع الطموحات التي ستحرّك المجتمع الإسرائيلي في مرحلة «التطبيع» الموعودة أو «حرب السلام» في تسمية أكثر دقة. ذلك أن التوجه الإسرائيلي نحو التكنولوجيا وإن كان يضع إسرائيل في مصاف الدول المتقدمة فإنه يحتاج في الوقت نفسه إلى استمرار تدفق الاستثمارات بكميات هائلة من الخارج وكما سبق القول فإن جزءاً فقط من الصناعات المتقدمة الإسرائيلية تمكّن من الوقوف على قدميه تجارياً بينما يتم بيع القسم الآخر إلى شركات دولية فيما يمضي الإسرائيليون في اختبار الأفكار والتقنيات الجديدة بتمويل سخي من المصارف أو جهات التمويل الدولية. إن حاجة إسرائيل إلى التمويل الخارجي تنبع من العجز الكبير الذي يعاني منه الميزان التجاري الإسرائيلي والذي بلغ أكثر من 11,5 مليار دولار العام 1997 علماً بأنه لم يكن يتجاوز 5,3 مليار دولار العام 1990. في هذه الأثناء قفزت الديون الخارجية لإسرائيل إلى 18,7 مليار دولار. في هذه الأثناء يُتوقّع أن ينتهي أجل ضمانة الـ 10 مليارات دولار التي منحتها أميركا لإسرائيل العام 1991 لمدة عشر سنوات. وهذا الأمر سيجعل الاستثمار في إسرائيل رهناً بالاعتبارات التجارية والتقدير البارد للمؤسسات المالية الدولية لمخاطر الاستثمار في الدولة العبرية.

الشراكة المزعومة

إن طموح التفوق التكنولوجي سيدفع إسرائيل والشركات الإسرائيلية إلى التطلّع مبكراً نحو مصادر التمويل العربية باعتبارها مصدراً بديلاً وأسهل منالاً من المصادر الدولية الأخرى. وإن التحرير القائم لأسواق المال العربية وإدخالها في ظل أحكام ومعاهدات منظمة التجارة الدولية فضلاً عن ثورة الإنترنت وغيرها من وسائل العولمة ستجعل وصول الشركات الإسرائيلية إلى المال العربي أكثر سهولة. كما أنها قد تجعل الهدف الأول للستراتيجيات الإسرائيلية في المستقبل هو عقد التحالفات مع المؤسسات المالية العربية أو حتى شراء بعض المؤسسات المهمة ذات التأثير الإقليمي أو على الأقل شراء حصص مؤثرة فيها. وبصورة مبسّطة فإن المعادلة المقبلة لـ«حرب السلام» من وجهة النظر الإسرائيلية ستكون على الأرجح تثبيت تقسيم للعمل بين العرب واليهود يجمع في إطاره شراكة مزعومة وغير متكافئة بين المال العربي والتكنولوجيا الإسرائيلية.

«تجربة الفلسطينيين مثل حريّ بالدرس على تقسيم العمل الذي تسعى إليه إسرائيل مع الجوار العربي. والتجربة العقيمة للتطبيع مع مصر تظهر عجز إسرائيل عن المساهمة الفعلية بقيام مجتمعات عربية مزدهرة وقوية»

إن المؤشرات الكلية للاقتصاد الإسرائيلي تظهر كم هي ملحة حاجتها ليس فقط للوصول إلى المال العربي بل أيضاً لزيادة الصادرات وإعادة توجيه قسم كبير من نشاطها التجاري باتجاه دول المنطقة وهو ما يفترض قبول المجتمعات العربية بما يسمى «التطبيع» أي قبول إسرائيل شريكاً طبيعياً لدول المنطقة العربية. ومن هذه الجهة فإن إسرائيل هي قطعاً في حاجة إلى العرب من دون أن يكون للعرب حاجة مماثلة إليها لأن إسرائيل مطوقة عملياً من محيطها العربي ومرتهنة من الناحية الجغرافية على الأقل بهذا الجوار بينما يمثل العالم العربي مجالاً اقتصادياً رحباً لأعضائه ويتوزّع على تكتلات إقليمية متجانسة كما هي الحال في دول الخليج كما أنه يرتبط بعلاقات ثقافية وتجارية مع دائرة الدول الإسلامية في آسيا وأفريقيا فضلاً عن العلاقات القوية التي تربطه بدول الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك «المتقدّم» والتكنولوجي لطموحات التنمية العربية.

سموم وخنازير

وهذه الحقيقية الأخيرة مهمة لأنها تشير إلى إسرائيل وإن كانت تمتلك فعلاً صناعات متقدمة فإن من غير المؤكد أنها تمتلك بفضل هذه الصناعة ميزات «تكاملية» مع العالم العربي إذ أن أكثر الصناعات التكنولوجية في إسرائيل مصمّمة لتوفير الأجزاء أو

المكوّنات التي تحتاج إليها الصناعات المتقدمة في الغرب. على العكس من ذلك فإن الحاجات العربية إلى التكنولوجيا قد تكون مختلفة بل هي على الأرجح مختلفة لأن الاحتياجات التنموية (والتكنولوجية) لبلد مثل السودان أو سورية أو مصر لا يمكن أن يجمعها جامع مع التجربة الاقتصادية الإسرائيلية. وحتى في المجال الزراعي فإن التجربة الإسرائيلية تأثرت بقوة بالحاجة إلى التصدير وتطوير الزراعات المكثّفة (مثل الزهور) التي تعتمد اعتماداً كبيراً على استخدام الكيميائيات والمبيدات والتقنيات المكلفة والمضرّة أحياناً ضرراً شديداً بموارد المياه وبالتوازن البيئي. ومعروف أن الفلاحين المصريين تساورهم شكوك عميقة في أن التقنيات والأسمدة التي تم استيرادها من إسرائيل أصابت بضرر شديد الأراضي الزراعية التي استخدمت فيها. كما أن اللبنانيين يذكرون أن أول عمل قامت به إسرائيل عند غزوها للبنان كان اقتلاع مئات الهكتارات من أشجار الليمون والأشجار المثمرة الأخرى وإطلاق قطعان من الخنازير البرية ما زالت منذ ذلك الوقت تعيث تخريباً في المناطق الجنوبية وفي بعض أنحاء جبل لبنان.

إن الدول العربية (خصوصاً المجاورة لإسرائيل) لا تملك ربما حتى الآن سياسة لاحتواء الهجمة الاقتصادية المتوقّعة لإسرائيل، كما أنها على الأرجح لا تملك فكرة حقيقية أو معلومات عن الستراتيجية التي وضعتها، وعلى هذه الدول أن تبدأ ولو متأخرة بالتحضير لهذا الاحتمال وإعداد الأجوبة العربية المشتركة بشأنها. ومن حسن حظ العالم العربي أن البرمجة المرحلية لعملية السلام وما يلحقها من تطبيع أورثت حتى ضمن المهلة القصيرة نسبياً (منذ اتفاقات كمب ديفيد ثم اتفاق أوسلو) حالات واقعية موثقة يمكن درسها بإمعان. وقد أثبتت هذه التجارب -على محدوديتها- أنه من العبث تعليق الآمال على شراكة متكافئة مع الدولة العبرية التي تقوم في أيديولوجيتها الأساسية على الإخضاع والضم وتغليب العنصر اليهودي. تجربة الكيان الفلسطيني تقدّم مثالاً ساطعاً حرياً بالدرس إذا أراد العرب إجراء فحص دقيق للأنماط التي تعتمدها المؤسسة الصهيونية في علاقاتها الموعودة مع «الشريك العربي» في عملية السلام. ولا حاجة للإطالة في هذا الموضوع لأنه ملف كبير معزّز بالشهادات اليومية وبالوثائق، ولأن التجربة المباشرة للفلسطينيين مع إسرائيل تقدّم صورة واضحة عن تقسيم العمل الذي تريد الدولة العبرية فرضه على أرض الواقع وهذا التقسيم لا توجد أسباب لدى إسرائيل لاعتماد ما يخالفه في المضمون في علاقتها مع الدول العربية الأخرى (إذا كان لها ذلك) وإن كان محتّماً أن يختلف شكل العلاقة ويتم تكييفها في الظاهر بحسب كل حالة. إن تجربة مصر هنا تحمل دلالات لا يجب الاستهانة بها، فهذا البلد الذي يرتبط بمعاهدة سلام مع إسرائيل منذ العام 1976 شهد تحوّلات اقتصادية واجتماعية بالغة الأهمية وأصبح أحد أهم الأسواق الناشئة وأعاد إنتاج القطاع الخاص بعد السنوات العجاف لاشتراكية القهر والمصادرة وهو يعتبر أحد أكبر البلدان الزراعية في أفريقيا، وعلى الرغم من ذلك فإن 14 عاماً من التطبيع مع إسرائيل لم تسفر عن أي إنجازات حقيقية.

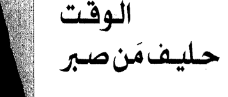
إن العقم المذهل للعلاقة بين إسرائيل ودولة عربية كبيرة مثل مصر يحتاج إلى تفسير حقيقي. فإذا كان السلام فرصة حقيقية لإقامة شراكة اقتصادية ومجتمعية فلماذا فشل السلام الوطيد مع مصر في إنتاج هذه الشراكة علماً بأن مصر تستقطب استثمارات دول أخرى عربية وغير عربية وتوجد فيها معظم الشروط الملائمة للاستثمار؟ ومن السهل على الإسرائيليين أن يعزوا ذلك الفشل إلى مقاومة المصريين للتطبيع أو عدم تعاون المجتمع المصري، لكن هذه الذريعة وحدها لا تكفي فالراهن أن الإسرائيليين إما أنهم غير قادرين على صنع تلك الشراكة أو انهم غير عازمين أو راغبين في أقامتها.

إن الجذر الحقيقي لهذا العقم يكمن في الروح الصهيونية التي كوّنت الإسرائيليين على النظر إلى العرب باعتبارهم شعب لا يؤمن جانبه ولا يمكن لإسرائيل أن تنام بأمان وسط الدول العربية والإسلامية إلا إذا كانت هذه ضعيفة ومتفرقة بل ومتناحرة. وبالاستناد إلى هذا التفكير الراسخ في النظريات السياسية والعسكرية الصهيونية فإن إسرائيل تتصرف عملياً باعتبارها آخر قوة كولونيالية بالمعنى التقليدي موجودة على الأرض فهي في الوقت الحاضر الدولة الوحيدة في العالم التي تخوض نزاعات شرسة لتوسيع رقعة أراضيها وإعادة رسم الحدود على حساب جيرانها. كما أنها وبعد سقوط النظام العنصري في جنوب أفريقيا الكولونيالية الوحيدة التي تقوم في أساسها على نظرية التفوّق العرقي واعتبار اليهود أعلى إنسانية وأحق بالحياة وبالأرض وبالثروات من الشعوب التي تجاورهم. ومن الطبيعي القول إن مجتمعاً يقوم على نظرية القهر والإخضاع يستحيل عليه أن يكون شريكاً حقيقياً في الازدهار لأنه مجتمع يعتبر استمراره مرهوناً بضعف الآخرين وليس بالإزدهار المشترك وتوليد الروابط الإقليمية والمصالح المشتركة.

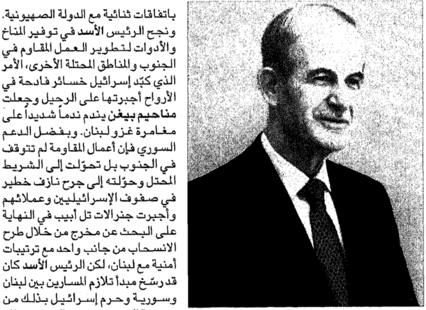
ليست هذه دعوة إلى مقاطعة إسرائيل لأن أية دعوة من هذا النوع قد يعتبرونها منافية لروح السلام والاتفاقات الموقعة بل قد لا يبقى مسموحاً حتى التلفظ بها في إطار النظام الإقليمي الجديد. لكن التطبيع لا يمكن فرضه بالقوة على أحد. وقد يكون من مصلحة العرب خلق مصالح للإسرائيليين في البيئة الاقتصادية العربية بما يؤدي تدريجاً إلى «تذويب» جزئي للعدوانية الصهيونية في تيار المصالح والأرباح والمال. لكن العرب لا يمكنهم الاستهانة ببراعة «الشريك» الإسرائيلي وطاقته على نقل تكتياكات الحرب إلى ساحات الاقتصاد والمال، فاللعبة التي قد تبدأ قريباً ليست للهواة أو السياسيين السذج... إنها حرب السلام التي سيدق نفيرها بعد سلام الحرب وكما في الحروب الحقيقية فإن المستقبل يتقرّر الآن الآن وليس غداً. ■

طلاب وطالبات على مدخل الجامعة الأميركية في بيروت: الموارد البشرية السلاح الأهم في مواجهة المستقبل

الأسد رجل العام



الوقت حليف مَن صبر



إذا كان مطلوباً اختيار رجل للعام، فإن هذا اللقب يجب أن يذهب وبلا منازع للرئيس السوري **حافظ الأسد**. ذلك أن العام 1999 شهد إطلاق عملية تحرير الجولان السوري والجنوب اللبناني من ربقة الاحتلال والعسف الإسرائيلي ومثّل بذلك تتويجاً لجهاد الرئيس **الأسد** الطويل من أجل إزالة آثار الهزيمة واسترجاع الحقوق الوطنية لسورية (ومعها حقوق لبنان) كاملة غير منقوصة.

وقد يكون الرئيس الراحل **أنور السادات** حقق لمصر سلامها مع إسرائيل واستعاد شبه جزيرة سيناء من دون إراقة المزيد من الدم وقد يكون الفلسطينيون انتزعوا بفضل الانتفاضة إقراراً إسرائيلياً – ولو منقوصاً– بالحقوق الوطنية للشعب الفلسطيني لكن الرئيس السوري وحده يستطيع القول أنه هو الذي أعطى للمنطقة كلها فرصة السلام الشامل وما قد ينجم عنه من منافع للجميع على صعد التنمية وإعادة توجيه الموارد الهائلة إلى جهود البناء والاهتمام بالمستقبل. ومن أجل أن يصل إلى لحظة الحقيقة ويفرض على إسرائيل العودة إلى الواقع والقبول بخيار الإنسحاب الصعب، فقد كان على الرئيس **الأسد** أن يجتاز الامتحان بعد الامتحان وأن يواجه صعوبات ومخاطر لم تنقطع واستهدفت كلها إضعاف الموقف التفاوضي السوري تمهيداً لفرض السلام الإسرائيلي على المنطقة.

منذ توقيع اتفاقات كامب ديفيد في العام 1976 تحول النزاع في الشرق الأوسط من نزاع عربي–إسرائيلي إلى نزاع سوري–إسرائيلي، ومنذ خروج مصر من المعادلة، ركّزت إسرائيل كل قوتها في محاولات لإخضاع سورية. لكن سورية عمدت في المقابل إلى تحويل كل طاقاتها لمواجهة هذا الخطر، وهي تعرضت منذ ذلك لسلسلة لم تنقطع من التهديدات منها داخلي (على شكل قلاقل أو عمليات إرهاب بإسم الحماس الديني) ومنها خارجي تمثل خصوصاً في الغزو الإسرائيلي للبنان العام 1982 الذي سعى **شارون** لتوسيع رقعته حتى الحدود السورية. لكن الرئيس **الأسد** تمكن بسرعة من احتواء الهجمة وإعادة تكوين التحالفات اللبنانية وتمكّن بفضلها من خوض معركة شرسة أدت إلى إسقاط إتفاق 17 أيار/مايو الذي هدّد بفصل لبنان عن المسار العربي والسوري وربطه باتفاقات ثنائية مع الدولة الصهيونية.

ونجح الرئيس **الأسد** في توفير المناخ والأدوات لتطوير العمل المقاوم في الجنوب والمناطق المحتلة الأخرى، الأمر الذي كبّد إسرائيل خسائر فادحة في الأرواح أجبرتها على الرحيل وجعلت **مناحيم بيغن** يندم ندماً شديداً على مغامرة غزو لبنان. وبفضل الدعم السوري فإن أعمال المقاومة لم تتوقف في الجنوب بل تحوّلت إلى الشريط المحتل وحوّلته إلى جرح نازف خطير في صفوف الإسرائيليين وعملائهم وأجبرت جنرالات تل أبيب في النهاية على البحث عن مخرج من خلال طرح الانسحاب من جانب واحد مع ترتيبات أمنية مع لبنان، لكن الرئيس **الأسد** كان قد رسّخ مبدأ تلازم المسارين بين لبنان وسورية وحرم إسرائيل بذلك من فرصة الخروج ووقف النزف ما لم تقرن البحث بالانسحاب من لبنان مع مفاوضات جادة للانسحاب من الجولان.

وتمكّن الرئيس **الأسد** بذلك من رسم آخر خط للمواجهة بين العرب (ممثلين بسورية ولبنان) وبين الإسرائيليين. وتحوّل هذا الخط مع الوقت إلى العقبة الأخيرة الكأداء أمام إنجاز إسرائيل (مدعومة بالولايات المتحدة الأميركية) لعملية السلام والمصالحة مع العالم العربي وفقاً لمصالحها وحدها، إذ أن الرئيس **الأسد** تمكّن بمجرد ترتيب صمود الجبهة السورية–اللبنانية من إجهاض العملية برمتها وهو تمكّن على الأخص من حرمان إسرائيل من الثمار والمنافع التي تريد الحصول عليها من وراء عملية السلام بمجرد رفض الانضمام إلى العملية إلا في الوقت الذي يلائم مصالح سورية ووفق الشروط التي تضمن انسحاباً تاماً وحقيقياً من الجولان ومن الجنوب اللبناني.

في غضون هذه الامتحانات والمواجهات الخطرة شهد الرئيس **الأسد** تبدلات حاسمة في موازين القوى الذي استندت إليه سورية مثل انهيار الاتحاد السوفييتي وخروجه عملياً من المعادلة ثم خروج «الرقم الفلسطيني الصعب» أيضاً من المعادلة لكنه استطاع دوماً أن يُحرج بل أن يكذّب جميع الذين تنبأوا في كل مرة بأن هذا التحول في الموازين أو ذاك، سيضعف قدرته على الاستمرار بالمواجهة حتى بلوغ غايتها. ذلك أن الرئيس **الأسد** لم يعوّل أبداً على الدعم الخارجي بقدر تعويله على عوامل القوة الذاتية وعلى الموقف الواضح من عملية السلام. وهو منذ أن بدأ الحديث الجدي عن حل شامل صاغ موقفه ببساطة ووضعه على الطاولة وقرّر الانتظار، لم يعدّل ولم يبدّل، ولم يقبل اليوم ما كان يرفضه بالأمس، ولم يتذرع بظروف دولية أو إقليمية للتنازل عن ما يعتبره الحق الطبيعي لبلاده في سلام عادل يحب أن يسميه أحياناً «سلام الشجعان». أما الإسرائيليون فقد جربوا وجربوا ولم يتركوا وسيلة لزحزحة الرجل عن الخطوط الحمر التي وضعها لنفسه وللآخرين لكن عبثاً. وفي ذلك يعلّم **الأسد** العرب جميعاً درساً عظيم الأهمية في خوض معارك الوجود وكسبها وهو أن الوقت حليف مَن صبَرَ وعدو مَن فرّط. ■

العالم في مواجهة مشكلة الصفرين:

ترقب وحالة طوارئ تستقبل العام 2000

- **وضع قطاع النفط غامض وحصول أزمة في الإمدادات أمر وارد**
- **أنظمة كثيرة قد تفشل بسبب عدم كفاية اختبارها بعد إصلاحها**

مهما كانت النتائج التي ستتكشّف عن مشكلة العام 2000 في أنظمة الكمبيوتر العالمية، فإن رأس السنة الحالية سيكون تاريخاً يتذكّره الناس بل تتناقله الأجيال المقبلة كحدث كوني لم يسبق له مثيل من أكثر من زاوية. فهذه أول رأس سنة يحتفل به العالم وسط حالة طوارئ جنّد لها ملايين الناس من مبرمجي الكمبيوتر إلى مديري المصارف إلى قوات الجيش وفرق الشرطة وأطقم المستشفيات. وهذه أول سنة سيطفئ الناس الكهرباء لاستقبال السنة الجديدة وهم لا يعلمون إذا كان النور سيعود عندما تدار مفاتيح الإضاءة بعد منتصف ليل 31 كانون الأول/يناير 1999.

لقد أنفق العالم أكثر من 2000 مليار دولار في محاولته درء الأسوأ من دون أن يعلم حقيقة إذا كانت هذه الكلفة الخيالية قد أنجزت المهمة المطلوبة. لذا فإن الجميع بعد أن قاموا بعملهم، ينتظرون النتائج بترقّب ثقيل الوطأة، وهذه النتائج ستبدأ بالصدور تباعاً كما نعلم ابتداء من الساعة الأولى من اليوم الأول من الشهر الأول من العام الجديد.

ويمكن القول مع ذلك ومن دون مجازفة، أن مشكلة العام 2000 قد تتسبب بمشكلات واسعة في شتى أنحاء العالم للخدمات الأساسية خصوصاً الكهرباء والاتصالات وغيرها من الخدمات الأساسية. لكن الأمر الذي لا يمكن التكهّن به، هو مدى فداحة تلك الأضرار وإذا كان العالم سينهض منها بسرعة نسبية أو إذا كانت هذه ستجرجر أو تتفاقم خلال العام الآتي إلى وضع أكثر خطورة.

أهم ما يجب التذكير به ونحن على عتبة اللحظات الفاصلة هو أن مشكلة العام 2000 في أنظمة الكمبيوتر ليست قضية شركات مستقلة، ولا قضية مبرمجين بل هي قضية نظام مترابط يؤثر كل جزء فيه على الأجزاء الأخرى. (الدومينو) ما يعني ببساطة أنه لا يكفي لبعض الشركات أو حتى لأكثريتها أن تعالج أوضاعها ما لم يعمل جميع المعنيين بالنظام على ترتيب أوضاعهم في الوقت نفسه.

وبهذا المعنى أيضاً فإن قضية مشكلة العام 2000 ليست قضية تقنية بل قضية إدارة وقيادة في الدرجة الأولى كما أثبتت الوقائع حتى الآن، وأن الخطر الأكبر في مشكلة من هذا النوع يأتي من تنوع مستويات الإدارة وتفاوت الوعي وسرعة القرار بين المؤسسات، خصوصاً لجهة تخصيص الموازنات وإنفاقها ثم إجراء الاختبارات الشاملة على النظام للتأكد من إصلاحه إصلاحاً تاماً.

ومن المهم الإشارة إلى أن الكثير من أنظمة الكمبيوتر في العالم قد تفشل في مطلع العام ليس لأن الشركات أو المؤسسات التي تعتمد عليها لم تفعل ما يجب لإصلاحها، بل لأنها لم تقم بعد ذلك باختبارها اختباراً كاملاً للتحقق من عدم بقاء بعض الأخطاء في النظام أو عدم تسرّب أخطاء من نوع جديد أثناء إعادة كتابة البرنامج. ويتفق العديد من الخبراء على أن الشركات والمؤسسات الحكومية بدأت متأخرة بحيث لم يتوفر لها الوقت اللازم لإجراء الاختبارات التدقيقية. وهذه الاختبارات يجب أن تستهلك، حسب شركة IBM بين 50 و70 في المئة من الجهد العام والوقت المطلوب لمعالجة المشكلة. ومن المعروف في صناعة البرامج أن تاريخ الإنجاز غالباً ما يتّضح كونه غير واقعي وأن أكثر مهمات البرمجة تبدأ متأخرة وتنتهي دوماً بعد وقت طويل من الموعد المضروب. وذكرت دراسات أجريت مؤخراً أن نحو 40–50 في المئة من الشركات الكبيرة في الولايات المتحدة وبريطانيا لا تعتزم إجراء اختبارات على برامجها المعدّلة أو لا تملك الوقت الكافي للقيام بذلك.

مؤتمر «الاقتصاد والأعمال»: إهتمام مبكر بمشكلة الـ Y2K

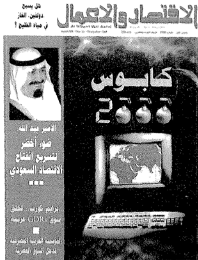
ويقول الخبراء أن النظام بكامله يجب أن يختبر مراراً وأن تشمل الاختبارات تبادل البيانات داخل أجزاء النظام وبينه وبين أنظمة خارجية مثل الأنظمة التابعة للعملاء لكي يمكن التأكد من أنه أصبح فعلاً خالياً من المشكلة. كما أن الاختبار يجب أن يكون متوازياً بحيث يتم استخدام جهازي كمبيوتر مركزيين واحد يحتوي البرنامج المعدل والآخر البرنامج الأصلي من أجل اكتشاف الأخطاء وفي أميركا على الأقل لا يوجد طاقة كمبيوتر فائضة للقيام بذلك.

أضف إلى ذلك أن الكثير من الأنظمة الكبرى المعقدة (على غرار نظام AT&T) ليس من السهل اختبارها تماماً، لأن العديد من المكونات التي تتفاعل معها لا يمكن تشغيلها بتاريخ مستقبلي مثل حالة أنظمة الأقمار الصناعية والهاتف، ثم إن إصلاح برنامج معين قد يؤدي إلى حدوث أخطاء جديدة عديدة قد تبقى غير ظاهرة حتى للفريق التقني الذي عمل على إصلاح البرنامج.

ولهذا فقد ذكر تقرير لجنة الكونغرس حول مشكلة العام 2000 «إن خاصية التشابك والارتهان المتبادل في أنظمة التكنولوجيا الحديثة يجعل من الصعب التنبؤ بمدى فداحة الاضطرابات المتوقعة. ويزيد في حالة الضياع أنه لا يزال هناك القليل من عمليات التقييم الشاملة لمدى تخلص البنى التحتية وقطاعات الصناعة من المشكلة، ما يعني أن المسألة الأساسية لتقييم المخاطر وتقدير الاستعدادات المطلوبة يصعب التقرير بشأنها الآن».

الكابوس النووي الروسي

نشرت مجلة القوات الجوية الأميركية



الكابوس: متابعة الشهر ما قبل الأخير

مؤخراً مقالاً مهماً تضمّن تقييماً متشائماً للمخاطر التي تكتنف الأسلحة النووية الروسية والمفاعلات النووية المستخدمة في تغذية البلاد بالطاقة الكهربائية من جراء مشكلة العام 2000. وجاء في المجلة أن سلامة أنظمة الدفاع النووي الروسي والمفاعلات ما زالت تمثل مصدراً كبيراً للقلق لواشنطن وللدول الغربية الأخرى، وهذا على الرغم من الـ 400 مليون دولار التي تنفقها الولايات المتحدة سنوياً منذ العام 1993 لمساعدة روسيا على تفكيك أسلحتها النووية وضمان الحماية من العبث للمواد النووية المنتشرة في البلاد. وعلى سبيل المثال، تقول المجلة أن روسيا ما زالت تملك 22 ألف سلاح نووي موزعة على 90 موقعاً و65 مفاعلاً نووياً من الطراز السوفييتي القديم و715 طناً من اليورانيوم والبلوتونيوم تكفي في حد ذاتها لصنع 40 ألف سلاح نووي. وهذا المزيج القلق يشرف عليه الألوف من علماء الذرة الذين لا يتقاضون رواتبهم بصورة منتظمة!

وتقول المجلة استناداً إلى تقارير لوكالة المخابرات المركزية الأميركية أن 25 في المئة فقط من المواد النووية الروسية موجود في أماكن آمنة ومحروسة جيداً. وبالتالي فإن أي اضطرابات اجتماعية في روسيا، نتيجة لأزمة العام 2000، قد تجعل الباقي عرضة لمخاطر لا يمكن تقديرها.

وذكرت تقارير لوكالة المخابرات المركزية الأميركية أيضاً أن أنظمة الدفاع الجوي النووي الروسية تتحول بين الحين والآخر لحالة التأهب القتالي من دون سبب واضح، كما أن مراكز التحكم والتوجيه تعرضت أكثر من مرة للاضطراب بسبب محاولة لصوص سرقة الكابلات الأساسية طمعاً في محتواها من النحاس.

حتى ولو تم الاحتياط لمخاطر أنظمة الإنذار المبكر (من خلال التنسيق المباشر الذي سيبدأ يوم 27 كانون الأول/ديسمبر بين القوتين الجويتين الروسية والأميركية) فإن المشكلة تبقى في احتمال أن يؤدي انهيار أنظمة الطاقة في روسيا إلى حدوث كارثة أو أكثر في بعض المفاعلات الـ 65 النووية الروسية، وذلك نظراً لأن الانقطاع التام للكهرباء يجعل إدارة المفاعل في ظلام تام عما يحدث داخل المفاعل، ولأن المولدات الاحتياطية قد لا تعمل أيضاً بسبب مشكلة العام 2000.

النفط رقم غامض

تقول وكالة الطاقة الدولية أن تراجع الأسعار في السنتين الماضيتين (قبل ارتفاعه مجدداً) خفّض بقوة عائدات الشركات النفطية وأرباحها وقد يكون أحد العوامل التي شكلت عبئاً على شركات النفط ودفعتها للإنفاق أقل من المطلوب على مشكلة العام 2000. وتمضي الوكالة قائلة: إن شركات النفط الحكومية متأخرة عموماً على الشركات الدولية الكبرى في المعالجة. لكن المؤسسة ترى الخطر الحقيقي في ما قد يحدث من اضطراب في الخدمات خارج صناعة النفط وبشكل خاص في مجال الكهرباء والاتصالات والنقل البحري.

يبقى القول أن أحد مصادر الخطر المحتملة هي في التحدي الكثيف الذي حصل في الصناعة النفطية والذي جعلها معتمدة

العواصف الشمسية قد تفاقم مشكلة الكمبيوتر

تراقب الاوساط العلمية بقلق التقارير التي أصدرها علماء الفضاء في وكالة NASA الأميركية وغيرها حول النشاط الشمسي الذي يتوقع أن يصل إلى ذروته في مطلع العام 2000. وسبب اهتمام العلماء بهذه الظاهرة هو أن النشاط الشمسي يؤدي في ذروته إلى توليد عواصف إلكترومغناطيسية تعصف بالحقل المغناطيسي للأرض «كما تعصف الرياح العاتية بالعشب الغض»، وهذه العواصف التي تتكرر مرة كل 11 عاماً تقريباً يمكن أن تعطل شبكات الكهرباء وتحرق المكونات الحساسة في الأقمار الصناعية وتصعق شبكات الاتصالات. يذكر أن عاصفة شمسية ضربت كندا في 13 آذار/ مارس 1989 فقطعت الكهرباء تماماً لأكثر من يوم كامل عن منطقة يسكنها 6 ملايين شخص وفي ظروف حرارة سجّلت يومها 15 تحت الصفر. وفي أيار/ مايو 1998 ضربت العواصف الشمسية القمر الصناعي الأميركي «غالاكسي-4» فأدت إلى انهيار شبكات الاتصالات وتعطيل أكثر من 45 مليون جهاز نداء (pagers).

في كل مراحلها على التجهيزات الإلكترونية الدقيقة. ويقول الخبراء أن الآبار الكبيرة المملوكة من الشركات العملاقة تمّ تحديثها في السنوات الأخيرة بإضافة عدد هائل من الرقائق الداخلية التي تتولى مئات المهمات عبر عملية الضخ من جوف البئر وحتى النقل بالأنابيب ثم التحميل. ويقول خبير نفط أميركي أن 10 إلى 25 في المئة فقط من رؤوس الآبار يمكن الوصول إليها. أما بقية الأنظمة فإن الوصول إليها مستحيل عملياً بسبب وجودها مثلاً على عمق مئات الأمتار وأحياناً آلاف الأمتار من مياه البحر (في حقول الأوفشور مثلاً). وحتى على اليابسة فإن العديد من الرقائق أو أنظمة التحكم المطلوب فحصها موجود في «جوف البئر». كما أن معظم الأنظمة (والرقائق التي تتحكم بها) عادة يُختم عليها ولا يمكن فتحها لإصلاحها لأنها إذا فُتحت لا يمكن إصلاحها منفصلة علماً أن المشكلة غالباً ستكون غياب قطع التبديل المطابقة وصعوبة الحصول عليها في الوقت المطلوب.

لهذا فإن شركات النفط الكبرى قرّرت تبني ستراتيجية مفادها إصلاح ما يتعطل Fix on fail باعتبارها أقل كلفة ونظراً لأن اختبار الأنظمة في الآبار وإصلاحها جميعاً قبل نهاية العام، شبه مستحيل. ونظراً لكثافة عدد الرقائق التي استخدمت في عملية تحديث الآبار، فإن معدّل الفشل أو التوقف في الآبار «المحدَّثة» قد يكون مرتفعاً في نظر الخبراء بالقياس مع الآبار التي ما زالت تدار بالأساليب السابقة للثورة التكنولوجية! ويضيف الخبراء أن هذا النوع من المشاكل قد يضيف إليه مشكلة انقطاع الكهرباء أو الاتصالات خصوصاً إذا حدث ذلك في مناطق يصعب التحرك فيها وسط الزمهرير والعواصف الثلجية الدائمة (كما في ألاسكا أو سيبيريا) وفي عزّ فصل الشتاء. ويقول خبراء النفط أنه إذا توقف الإنتاج في بئر لوقت ما، فإنه سيتعيّن حفر بئر جديد خصوصاً في الآبار القديمة التي تستخدم تقنيات الحقن بالماء للإستمرار في الإنتاج.

بالنسبة للمصافي فإن حالها شبيه بحال الآبار لجهة صعوبة الوصول إلى الأنظمة «المختوم عليها والمدفونة داخل خطوط المصفاة، الأمر الذي يتطلب عمليات تفكيك وتحديث كبرى للوصول إلى تلك الأنظمة ومعالجة مشكلة العام 2000 فيها». ويقول الخبراء أن صناعة التكرير يمكن أن تتعايش مع انقطاع الكهرباء لمدة قصيرة لكن إذا أصبح التيار الكهربائي متقطعاً لمدة طويلة فإن ذلك سيجبر صناعة التكرير على التوقف لأنه لا يمكنها المضي في الإنتاج من دون ضمان استمرارية التيار، علماً أنه من الصعب تخزين المنتجات وغالباً ما لا يوجد لدى المصافي مخزون لأكثر من ثلاثة أو أربعة أيام. ■

ر.ح.

مقال

التجارة العالمية: دروس من سياتل

الدكتور شفيق المصري

تشكّل منظمة التجارة العالمية التي أنشئت في العام 1995 إحدى الأدوات الأساسية للعولمة الاقتصادية.

وهي، لذلك، تتعرّض لضغوط الدفع من جانب وضغوط النبذ من جانب مقابل. وبقدر ما تحقّق هذه المنظمة من آثار اقتصادية دولية، بقدر ما يتمحور الاهتمام الدولي حول آفاقها وتحدياتها.

والواقع أن منظمة التجارة العالمية، التي تتمثل فيها اليوم مئة وخمسة وثلاثون دولة، كانت قد حلّت محل الغات التي أطلقها الحلفاء منذ أواخر الأربعينات. واستطاعت هذه المنظمة منذ إنشائها لغاية الساعة أن تقدّم إنجازات متنوعة في ضوء الأهداف التي رسمتها ومنها:

– خفض التعرفات والرسوم الجمركية والموانع الأخرى التي تعرقل مسيرة التجارة «الليبرالية» وذلك في أكثر من بلد ومرحلة. وهي عاكفة اليوم على تحرير هذه التجارة الدولية في أطر دولية كاملة.

– فضّ النزاعات التجارية بين الدول بطريقة سلمية.

– تأسيس المعايير الأساسية لحماية الملكية الفكرية والاستثمار في بلد أجنبي من أجل المزيد من التواصل الإيجابي الدولي.

– العمل، إيجاباً، على تشجيع التجارة الدولية وتيسير سبل حركتها وتعزيز التبادل الاقتصادي العام.

– التحقق من علاقات الدول مع إمكان معاقبتها عند التجاوز أو المخالفة، إذا تسنّى لها الإطار المناسب، وذلك للحفاظ على الحقوق التجارية والفكرية.

– وكانت المنظمة قد ساهمت في عدد من المشاريع وتثبيت الحقوق وأخصّها المعايير الأساسية لحماية الملكية الفكرية.

– كذلك أسهمت المنظمة في تيسير سبل الحوار بين الدول وعلى قواعد المساواة والشفافية والتبادلية.

وانطلاقاً من هذه الأهداف النظرية عقدت منظمة التجارة الدولية مؤتمرها الدوري في سياتل.

الإصرار الأميركي

وإذا انتقلنا من إطار هذه الأهداف النظرية للمنظمة ترى أن محادثات سياتل التي عقدتها منظمة التجارة الدولية منذ أسابيع قليلة كانت، منذ البدء، محكومة بعدد من الاعتبارات العملية أهمها:

– الإصرار الأميركي على تعزيز منظمة التجارة العالمية واعتمادها الأداة الأكثر فاعلية لإنجاز العولمة على الصعيد الاقتصادي العام، وبالتالي على مناقشة قطاعيّ الزراعة والخدمات مع الاتحاد الأوروبي من أجل إدخالهما معاً في إطار التجارة العالمية الحرة. إلا أن الاتحاد الأوروبي الذي يقوم بكل هذه النشاطات حريص، هو الآخر، على توسيع دائرة المناقشات من خلال أجندا متشعبة ومتعمّدة من أجل تقليل التركيز على قطاعيّ الزراعة والخدمات.

– عجز الدول النامية عن توفير جميع المتطلبات التشريعية والاقتصادية والتقنية التي تمكّنها من التعاطي المتكافئ مع الشروط المفروضة من قبل منظمة التجارة العالمية. ومع أن هذه الدول – أي دول الجنوب عموماً – تشكّل الأكثرية الراجحة في عضوية المنظمة، إلا أنها غير فاعلة لأسباب عدة منها ما يعود إلى فشلها في تكوين كتلة موحّدة تستطيع أن تعبّر عن مصالح موحّدة ومنها ما يعود إلى مواقف سياسية مرتهنة أصلاً للإدارة الأميركية.

– إن دول المنظمة ذاتها لم تلتزم أحكامها بالشكل المطلوب، فالملاحظ أن السياسة الحمائية لا تزال قائمة لا سيما لدى دول الشمال، ومنها الولايات المتحدة واليابان وغيرهما. وبذلك لم يكن منتظراً أن تقدم دول الجنوب على فتح أسواقها وتحرير تجارتها بالكامل في الوقت الذي ترى أسواق الشمال موصدة بوجهها وذلك تحت عناوين أو ذرائع اقتصادية أو تقنية أو بيئية مختلفة.

– إن الولايات المتحدة ذاتها لا تستطيع – في هذه المرحلة الراهنة من عشية الاستحقاقات الانتخابية – أن تقدّم أية تنازلات في التعامل مع الاتحاد الأوروبي أو سواه، لكنها تسعى إلى تثمير رصيدها الانتخابي لكي توظفه مكاسب اقتصادية وانتخابية في آن معاً.

لذلك كان مؤتمر سياتل متعثراً وهو، بعد، في مرحلة التحضير. ولم يكن هناك اتفاق نهائي على وقائع هذا المؤتمر ولا على جدول أعماله. وكانت الآراء تتوزع على عدد من الأفضليات المتنافرة:

فالولايات المتحدة تريد مناقشة الزراعة والخدمات حصراً والاتحاد الأوروبي واليابان يريدان التوسّع قصداً والدول الأخرى مبعثرة بين هذا الموقف وذاك. وهي، على كل حال، تفضّل التريّث في مهل التطبيق وأطر المعايير وما إلى ذلك.

واستناداً إلى ما تقدم، يلاحظ أن المؤتمر كان أقرب إلى الفشل بمجرّد انعقاده. وربما، كان من المستحسن تأجيل ذلك الانعقاد وتقديم المهل اللازمة، عملياً، للدول النامية من أجل استيعاب تجربة التجارة الدولية من جهة، والتمرّس على حسن التعامل معها من جهة ثانية. ولكن الإصرار الأميركي المندفع بدوره بالضرورات الانتخابية عجّل في عقده وبالتالي عجّل في فشله.

ولا يزال الموضوع مطروحاً اليوم بعد فشل سياتل ولا يزال الإصرار الأميركي قائماً، الأمر الذي يبقي إمكان الفشل الجديد قائماً للمرة الثانية أيضاً.

من قلب المركز المعولم

كان للاحتجاجات الصاخبة التي قام بها ناشطو البيئة والنقابيون الأميركيون دور بالغ الأثر في الاعتراض على موجة العولمة الطاغية،

وفي تنبيه العالم إلى مخاطر هذه الموجة ومساوئها. وللمرة الأولى منذ بروز هذه العولمة تقوم ضدّها حركة شعبية حاشدة تستطيع اختراق الحواجز التي فرضتها الشركات العملاقة والعابرة للجنسية. للمرة الأولى في عهد ما يسمى بالنظام العالمي الجديد تحصل مثل هذه الانتفاضة الواعية ومن قلب المركز المعولم. وللمرة الأولى أيضاً تستخدم هذه الانتفاضة الرافضة كافة الوسائل الحديثة، وأخصها ثورة الاتصالات ذاتها، من أجل تطويق أي احتواء أو تهميش أو تطويع كان يمكن أن يحصل ضدها.

فأهمية الاحتجاجات، إذاً، لم تكن في مضمونها وحسب وإنما كانت في وسائلها أيضاً وفي طريقة تعاطيها وفي إرباك السلطات الأميركية ذاتها تمهيداً لإرباك جميع المتعاطفين مع المطالب الأميركية وإفساحاً في المجال أمام الآخرين للتملّص وحسن التخلّص. أما بالنسبة لموضوع الاحتجاجات ذاتها فيلاحظ:

— إن الشكوى من التخلّي العالمي عن المضامين الاجتماعية لعقود العمل ولظروفه تقع في موقعها الصحيح. ذلك لأن هذا الاقتصاد المعولم لا يكترث بالمعايير الأساسية التي جهدت منظمة العمل الدولية، لمدة ثمانية عقود متواصلة، في إقرارها على المستوى الدولي.

كذلك فإن المنطق التجاري البحت الذي تعتمده منظمة التجارة الدولية لا يستجيب لشروط العدالة الاجتماعية الدولية التي تشترطها منظمة العمل الدولية. ومن هنا كان إطلاق الشعار الجاذب الذي رفعه المعترضون في سياتل وهو: «الناس قبل الأرباح». والمعروف أن منظمة العمل الدولية حريصة على تطبيق الشعار الذي انطلقت منه أصلاً وهو «إن السلام العالمي والدائم لا يمكن إقامته إلا على أساس من العدالة الاجتماعية».

ليست قدراً

وإذا كان من اللافت أن هذه الاحتجاجات في سياتل قد تفاعلت أصلاً وبرزت في دولة من دول الشمال من دون أية استجابة فورية من دول الجنوب، فإن امتداد هذه الاعتراضات أو توسعها يبقى ذا إمكان مفتوح إلى غير دولة وغير مجتمع لا سيما أنها تمسّ مسألة العدالة الاجتماعية الدولية.

المهم أن تشعر دول الجنوب عموماً أن العولمة ليست قدراً محتوماً وأنها قابلة أو يجب أن تكون خاضعة للكثير من التعديلات والشروط لكي تراعي مصالح دول الجنوب وشعوبها، كما تراعي حالياً مصالح الشركات العملاقة التي تتوخى الربح من دون أدنى اكتراث للشعوب العاملة حتى في دول الشمال ذاتها.

— وما يقال عن قضايا العدالة الاجتماعية الدولية يقال — بالقدر ذاته من الخطورة — عن قضايا البيئة أيضاً. ذلك أن الحافز الأساسي لهذا الاقتصاد المعولم ينحصر في تحقيق الأرباح وما يلازم ذلك من فتح الأسواق وإزالة جميع القيود.

إلا أن هذا التقدم الصناعي والانفتاح التجاري والتحرّك الكامل يجب أن يكون مقيّداً بضوابط إنسانية تتناول حماية حقوق الإنسان من جهة وحماية بيئته الإنسانية من جهة ثانية.

وهنا كان موقف ناشطي البيئة في إطار قناعة برهنتها التجارب في دول الشمال والجنوب معاً وهي: أن حماية حقوق الإنسان وبيئته الإنسانية لا يمكن أن تُطلب من الشركات التي تتوخى الربح سواء من صناعاتها الضخمة أو من تجارتها المفتوحة. فواجب الدولة — في الشمال أو الجنوب — هو في فرض القيود البيئية اللازمة على الحركتين الصناعية والتجارية معاً، وذلك انطلاقاً من المبدأ ذاته: «إن الناس قبل الأرباح».

إعادة نظر

ويلاحظ، في هذا السياق أيضاً، أن الرئيس الأميركي حاول استيعاب هذه الاحتجاجات وإمكان توظيفها في حملته الانتخابية المقبلة (للحزب الديمقراطي). فطالب بإدخال المطالب التي نادت بها في عداد المواضيع التي يجب أن يناقشها مؤتمر سياتل. ولكن هذه المحاولة لم تستطع أن تغطي الفشل الذي مني به المؤتمر والنكسة التي حلّت بالإدارة الأميركية التي دعت إليه.

أما توقيع الرئيس على المعاهدة الدولية القاضية بحظر تشغيل الأطفال (أي لغاية سن الثامنة عشر)، فإنها تشكّل إحراجاً اقتصادياً كبيراً لعدد من دول الجنوب التي تملك قدرة تنافسية ملحوظة بسبب تشغيل هؤلاء وتوفير يد عاملة رخيصة، وقد زاد هذا الموقف من توتر أجواء بعض دول الجنوب وساعد في التعجيل بانفراط عقد المؤتمر.

وإذا كان لا بد من التزام هذه النصوص الدولية القاضية بحماية حقوق الطفل، فإن مقاربة هذا الموضوع لم تكن وفقاً للأسلوب المعتمد لدى منظمة التجارة الدولية. وهو الأسلوب القائم أساساً على الحوار والتشاور وعلى التوفيق بين المصالح وليس فرضها.

وعلى هذا الأساس كان يقتضي إعطاء هذا الموضوع مجالاً أرحب للمناقشة أو صيغة أنسب للحل، كأن يحدد مثلاً نوع العمل المحظور على الطفل، أو كأن يخفّض سن الطفولة إلى السادسة عشرة مثلاً، أو أي اقتراح آخر غير استفزازي ولا ابتزازي.

وهكذا نرى أن الدروس التي يمكن استخلاصها من سياتل متعددة ومهمة. وهي، بمجموعها، تدعو إلى إعادة النظر بكثير من المواقف والاستنتاجات:

— إن العولمة التجارية التي تدعو إليها منظمة التجارة الدولية مسألة دولية بالغة الأهمية بقدر ما تؤيّدها، لغاية الساعة، 135 دولة، ولكنها مسألة بالغة الخطورة إذا لم تستند أصلاً إلى الإنسان في حماية حقوقه وبيئته وإنصافه.

— إن دول الجنوب التي تشكّل الأكثرية الكثيفة في هذه المنظمة مدعوّة بإلحاح: إلى فهم جميع أحكام هذه المنظمة في ضوء تحليل موضوعي وتخصصي ونقدي كامل. وهي مدعوة إلى اتخاذ موقف جريء من ذلك كله ومن دون الانسياق الغافل أو القدري لموجات هذه العولمة الكاسحة.

— إن دول الشمال، التي تصرّ على تمرير مصالحها بل مصالح الشركات العملاقة التي تحكّمها وتحكم الجنوب أيضاً، لا تستطيع أن تبعد عنها احتمالات الانتقاد والرفض. كما لا تستطيع أن تستدرج شعوبها بالذات إلى أحكام الربح والخسارة من دون أي التفات إلى المقتضيات الإنسانية الأساسية الأخرى.

مقال

لماذا فشل مؤتمر سياتل؟

بقلم د. فادي علي مكي *



عقد المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية في سياتل (Seattle) من 30 تشرين الثاني/ نوفمبر إلى 3 كانون الأول/ديسمبر 1999 وكان من المفترض أن يطلق جولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف مع بدء العام 2000 إلا أنه فشل في تحقيق ذلك.

ولم تشكل هذه النتيجة اية مفاجأة للكثيرين ممن تابعوا المؤتمر عن كثب. فالخلافات التي سادت بين الدول الأعضاء كانت عميقة وأكبر من أن يتم تجاوزها في أربعة أيام وليال. فقبل انعقاد مؤتمر سياتل كانت المفاوضات التحضيرية في المجلس العام للمنظمة في جنيف قد فشلت في تحقيق أي تقدّم ملموس في تقريب وجهات النظر بين الدول الأعضاء وقرّر السفراء المعتمدون في جنيف إحالة كافة هذه الأمور إلى الوزراء المؤتمرين في سياتل.

ولعلّه من حسن حظ الدول النامية أن الخلافات لم تنحصر بين الدول المتقدمة والدول النامية فحسب، بل كانت أيضاً على أشدّها في ما بين الدول المتقدمة نفسها.

فقد كانت الزراعة أساس الخلافات بين دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، إذ أن هذه الأخيرة سعت إلى حسم موضوع دعم الصادرات من المنتجات الزراعية وهي أمور تعارضها دول الاتحاد الأوروبي واليابان بصفتها أكثر الدول دعماً لهذه الصادرات.

أما في ما يتعلق بالخلافات بين الدول النامية والدول المتقدمة فكانت كثيرة وصعبة وأكثرها من المواضيع الجديدة مثل التجارة ومعايير العمالة، والمناقصات الحكومية. فقد سعت بعض الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة إلى إدراج هذه المواضيع على جدول المفاوضات المقبلة، ولكن الدول النامية عارضت ذلك بشكل قاطع وأصرّت على عدم بحثها. كما عارضت الدول النامية اقتراح بعض الدول المتقدمة وعلى رأسها دول الاتحاد الأوروبي والمتعلق ببدء مفاوضات في ما يتعلق بالتجارة والاستثمار والتجارة والمنافسة.

كما أن تصريحات الرئيس **كلينتون** وأسلوب الممثلة التجارية الأمريكية في التفاوض أغضب الكثير من وزراء الدول النامية والمتقدمة على حد سواء. فمن جهة أيد الرئيس **كلينتون** موقف ما يقارب الثلاثين ألف متظاهر الذين اعترضوا الوفود في سياتل مطالبين بإدراج معايير العمالة وحماية البيئة والشفافية في المنظمة. ولم تساعد تصريحات الرئيس **كلينتون** الذي هدّد باللجوء إلى العقوبات الاقتصادية من أجل إرغام الدول النامية على اعتماد المعايير الدولية للعمالة. ولم يخطر للرئيس **كلينتون** أن لجوء الأطفال إلى العمل في العديد من الدول النامية نابع من الفقر والفقر المدقع، وليس من عدم الإكتراث بحقوق الانسان. واستعمال عقوبات اقتصادية على الدول النامية كمنع استيراد السلع التي ساهم في انتاجها أطفال، سوف يزيد الوضع سوءاً ولن يؤدي إلى رفع مستوى معايير العمالة. وقد تأكد لوزراء الدول النامية بأن ذلك ليس إلا من أجل تضييق الخناق على دولهم عبر منع استيراد سلعهم التي راحت تنافس منتجات الدول الغنية.

كما أن أسلوب التفاوض الذي اتبعته **شارلين بارشفسكي** الممثلة التجارية الأمريكية أثار سخط الكثيرين. فقد لجأت إلى ما يسمى الغرفة الخضراء، وهي غرفة يجتمع فيها عدد قليل من الدول من دون إشراك الأكثرية، وذلك على الرغم من إنشاء خمس فرق عمل أثناء المؤتمر تضم كل منها ممثلين عن كل الدول وتتعلق بالأمور المطروحة ألا وهي دخول الأسواق (market access)، أمور نظامية (systemic issues)، مواضيع سنغافورة والمواضيع الجديدة (Singapore and other issues)، الزراعة، ومسائل التطبيق. ولم يحرز المؤتمرون سواء في فرق العمل أو في الغرفة الخضراء أي تقدم ملموس وقد انعكس ذلك في عدم أصدار بيان ختامي للمؤتمرين كما جرت العادة في المؤتمرات الوزارية السابقة.

ولكن مفاوضات محدودة سوف تبدأ في قطاعي الخدمات والزراعة مع بدء العام ألفين. فاتفاقيتا الزراعة والخدمات نصتا صراحة على ذلك، وعليه فإن إطلاق مفاوضات جديدة مع بدء العام 2000 في هذين القطاعين هو أمر محتوم. وليس الأمر كذلك في ما يتعلق بسائر المواضيع الأخرى التي كانت تحتاج لإدراجها إلى إجماع الدول الأعضاء في المنظمة.

إلا أن عدم الاتفاق على المبادئ التي سوف ترعى مفاوضات الزراعة والخدمات أثناء المؤتمر الوزاري، يعني من الناحية العملية أنه لن يكون للمفاوضات أطر واضحة. ولعلّ دول الاتحاد الأوروبي هي الخاسر الأكبر من جراء عدم الاتفاق على جولة شاملة من مفاوضات تشمل سائر القطاعات الأخرى.

فمن ناحية سوف تتناول مفاوضات الزراعة المستقبلية مسألة تخفيض وإزالة دعم الصادرات في المنتجات الزراعية وهي أمور تتعارض مع كثير من سياسات دول الاتحاد الأوروبي. وإن لم تؤدِ المفاوضات إلى إزالة تامة لهذا النوع من الدعم، فإنها سوف تؤدي من دون شك إلى نسبة كبيرة من التخفيض.

أما من ناحية ثانية، فإن دول الاتحاد الأوروبي تعارض مبدأ عدم استثناء أي نشاط في قطاع الخدمات كمعادلة أو كمبدأ يرعى المفاوضات المقبلة، خصوصاً أن الموقف الأوروبي الذي يجسّد موقف فرنسا، هو لاتخاذ استثناء مبني على حماية الثقافة، ما يعني عدم اتخاذ أي التزامات في قطاع المرئي والمسموع (audio-visual). ولا شك أن كثيراً من الجهود في مفاوضات الخدمات سوف تنصب على تحرير مختلف قطاعات الخدمات بما فيها قطاع المرئي والمسموع ومن دون استثناءات مسبقة.

ولهذا السبب كانت دول الاتحاد الأوروبي تطالب أن تكون جولة المفاوضات المقبلة شاملة إلى أبعد حد. فمفاوضات شاملة تضم قطاعات مثل المنافسة والاستثمار من شأنها تخفيف الضغط عن جبهة الزراعة بالتحديد، حيث خسارتهم مؤكدة — وزيادة فرص خروجهم من المفاوضات ببعض المغانم.■

* مستشار لشؤون منظمة التجارة العالمية

كيف تبدو الاقتصادات العربية مع مطلع القرن الجديد

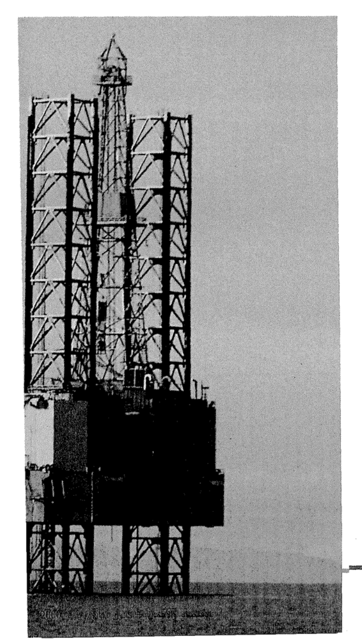
تميّز العام 1999 باستقرار سياسي في العالم العربي واتجاه عام نحو حلحلة العِقَد التي لا تزال تعترض الحل السلمي الشامل في الشرق الأوسط. أما على النطاق الاقتصادي فقد كان الحدث الأبرز خلال السنة الارتفاع الملحوظ في أسعار البترول، بعد انهيارها في العام 1998، بحيث بلغت في شهر تشرين الثاني/نوفمبر أعلى مستوى لها منذ حرب الخليج في العام 1990. وجاء هذا الارتفاع لينقذ الدول العربية البترولية من أزمة مالية خانقة رغم أنه لا يقلل من ضرورة المضي قُدماً في برامج الإصلاح الاقتصادي لتقليل الاعتماد على النفط. وفيما حقق الاقتصاد العالمي المزيد من التواصل في ضوء استمرار نشاط الاقتصادات الصناعية الرئيسية وبوادر لعودة العافية إلى دول آسيا، حقق العالم العربي بعض الخطوات الخجولة في مجال الانفتاح الاقتصادي والانضمام لمسيرة العولمة.

ولعلّه من البديهي القول أن سنة 2000 التي ستكون عتبة أساسية في تاريخ الإنسانية تحمل الكثير من التحديات للإقتصادات العربية إن من حيث رفع نسب النمو أو تسريع خطوات الإصلاح والانفتاح الاقتصادي أو تفهّم أبعاد ثورة الاتصالات والمعلوماتية الجارية في العالم الصناعي والاستعداد للتكنولوجيات الجديدة وتطبيقها على أوسع مجال، أو توفير مجالات العمل لإعداد العمالة المتزايدة لديها وتحقيق حرية الفكر والنشاط الاقتصادي وكذلك العدالة الاجتماعية عن طريق توزيع أكثر تساوياً للدخل والثروة، علماً أن دراسة أخيرة أظهرت أن هناك في العالم العربي 170 ألف شخص فقط يملكون ثروة تبلغ 600 مليار دولار.

الخليج: النفط المنقذ

بعد مرحلة بدأت في العام 1997 وشهدت تدهوراً حاداً في أسعار النفط التي بلغت مستويات متدنية قياسية، عادت تلك الأسعار إلى الارتفاع ابتداءً من شهر شباط/فبراير 1999 بعد اتفاق منظمة الأوبك على إجراء تخفيضات في الإنتاج بما مجموعه 1،7 مليون برميل في اليوم وتلازم ذلك مع خفوضات تمّ التنسيق بشأنها مع دول منتجة عدة خارج المنظّمة.

وكان لهذا الاتفاق انعكاس سريع على أسعار النفط خصوصاً أن نسبة الالتزام به بلغت أكثر من 88 في المئة في منتصف السنة ولم تزل مرتفعة نسبياً مقارنةً مع اتفاقات سابقة. وتخطّى سعر خام برنت القياسي مستوى 16 دولاراً للبرميل في شهر أيار/مايو المنصرم، ثم اخترق حاجزاً قوياً على مستوى 21 دولاراً للبرميل في



بداية شهر أيلول/سبتمبر ليتعدّى مستوى 25 دولاراً للبرميل في تشرين الثاني/نوفمبر ويصل بذلك إلى أعلى مستوى له منذ عشرة أعوام. وتبعاً لذلك فقد ارتفع أيضاً سعر سلة نفوط الأوبك إلى أكثر من 22 دولاراً للبرميل بعد أن كان قد انخفض إلى حدود 8 دولارات للبرميل في نهاية العام 1998.

وبعد أن أدّى انخفاض الأسعار في العام 1998 إلى تراجع إيرادات دول الخليج النفطية بنحو 30 مليار دولار وارتفاع مجموع العجز في موازناتها العامة من 4،2 مليارات دولار في العام 1997 إلى 21 ملياراً في العام 1998، جاء التحسّن السريع الذي طرأ على أسواق النفط في العام 1999 لينقذ هذه الدول من وضع مالي متفاقم. وتشير آخر التقديرات أن مجموع الإيرادات البترولية لدول مجلس التعاون سيصل إلى نحو 82 مليار دولار مع نهاية العام 1999 مقارنةً مع نحو 59 ملياراً في العام 1998، ما يمثّل زيادة بنسبة 39 في المئة. وتبقى الأجواء لعام 2000 متفائلة خصوصاً في ضوء استمرار التزام دول الأوبك القوي بإتفاقية خفض الإنتاج وتزايد ثقة هذه الدول بقدرتها

• النفط حال دون تفاقم الأزمة المالية
• الاستمرار في الإصلاح والإنفتاح الإقتصادي
• توقعات مشجّعة للعام 2000

المستعادة للتحكّم بسعر النفط إلى حدّ غير قليل. وقد ظهر ذلك من خلال تصريحات متفرقة لمسؤولين في الدول الأعضاء بأن المنظمة تنوي تمديد التخفيضات في حصص الإنتاج مرة أخرى بعد انتهاء فترة التمديد الأولي في شهر آذار/مارس المقبل وأن مستويات الإنتاج الحالية ستستمر إلى أن يتمّ استهلاك كامل الفائض في المخزون العالمي النفطي الذي كان السبب الرئيسي وراء انهيار الأسعار في العام 1998. ولعلّه يمكن تفهّم هذا الموقف في ضوء حقيقة بسيطة وهي أنه على الرغم من ارتفاعها خلال العام 1999، فإن إيرادات منظمة الأوبك بقيت أدنى من تلك المحققة خلال الستة وعشرين سنة الماضية باستثناء ثلاث سنوات فقط وأن هذه الإيرادات في العام 1999 ستعادل ربع الإيرادات المحققة في العام 1980 والتي بلغت 450 مليار دولار.

ومن المؤكد أنه سيكون على منظمة الأوبك والدول الأخرى المنتجة خارج المنظمة التي لعبت دوراً في عملية تخفيض الإنتاج في العام 1999 أن تحقق معادلة دقيقة للمحافظة على مستوى مقبول للأسعار في العام المقبل من دون التأثير سلبياً على الطلب العالمي خصوصاً في دول آسيا التي لم تزل في مرحلة تعافٍ من الركود الاقتصادي الذي مرت به في الأعوام الماضية، ومن دون تشجيع على زيادة كبيرة في إنتاج الدول غير المشاركة في اتفاقية تخفيض الإنتاج.

على أي حال، فإنه من المرجّح أن كل ذلك سيؤدي إلى استمرار ارتفاع إيرادات دول الخليج البترولية والتي قد تتعدّى مستوى 80 مليار دولار خلال سنة 2000، وهو ما سيساعد على تحقيق تحسّن إضافي في المالية العامة الخليجية. والمهم في هذا السياق أن انهيار أسعار النفط في العام 1998 كان بمثابة درس قاس لدول الخليج حول مغبّة استمرار الاعتماد المفرط على صادرات البترول كمصدر للدخل ومحرّك للنشاط الاقتصادي، وهو ما حثّها على مواصلة جهود إعادة الهيكلة الاقتصادية من أجل تنويع اقتصاداتها وتطوير مصادر أخرى للدخل.

ومن الملفت أن دول الخليج قد نالت شهادة تقدير من صندوق النقد الدولي مؤخراً وعلى لسان مدير إدارة الشرق الأوسط لديها على ما وصفه بسرعة تأقلمها مع التدهور الحاد في أسعار النفط خلال العام 1998 وقدرتها على امتصاص صدمة هذا الانخفاض وتعديل موازناتها عن طريق خفض الإنفاق وتعزيز مصادر الدخل الأخرى واستخدام احتياطها المالي.

الدول العربية الأخرى

أما في الدول العربية الأساسية الأخرى، فقد تفاوت الوضع الإقتصادي في كل منها طبيعة لخصوصية كل بلد ولتركيبته الإقتصادية. وبصورة عامة، ترك انخفاض أسعار النفط انعكاسات غير مباشرة على هذه الإقتصادات سواء من حيث الإستثمارات الخليجية في تلك البلدان أو من حيث تحويلات العمالة العربية المتواجدة في البلدان النفطية.

ويحمل العام 2000 توقعات إيجابية لا سيما وان هذه البلدان ماضية في تحرير إقتصاداتها وفي توفير مناخات ملائمة للإستثمار.

ونعرض في ما يلي التطورات الاقتصادية الرئيسية في الدول العربية خلال العام 1999 والتوقعات لاقتصادات المنطقة خلال العام 2000. ■



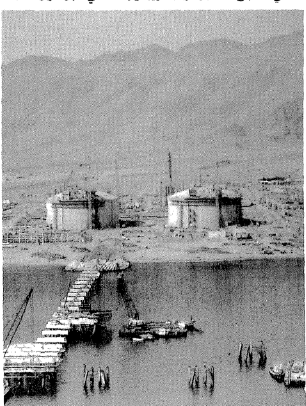
السعودية: موازنة 1999 ترتفع 45 مليار دولار



مؤتمر رجال الأعمال السعوديين

تشير التوقعات الأخيرة إلى أن المملكة العربية السعودية ستحقق هذا العام ارتفاعاً في إيراداتها البترولية بنحو 14 مليار دولار، ما سيؤدي إلى تقلّص العجز في الحساب الجاري بنحو 35 في المئة، وارتفاع إيرادات الموازنة العامة الإجمالية إلى أكثر من 45 مليار دولار في العام 1999 أي إلى أكثر من ضعف الإيرادات المفترضة في الموازنة.

وبناءً على ذلك فإنه من المتوقّع أيضاً ان يتراجع العجز إلى نحو 8–9 مليارات دولار، اي دون تقديرات الموازنة بنسبة 24 في المئة على الأقل. ويأتي هذا التحسّن في العجز على الرغم من زيادة الإنفاق خلال العام 1999 خصوصاً على المشاريع المؤجلة من العام 1998، وذلك في ضوء تحسّن أسعار النفط والإيرادات العامة، علماً أن السنة المالية 1998، كانت قد شهدت انخفاضاً في الإيرادات الإجمالية بنحو 31 في المئة إلى 38 مليار دولار تقريباً وارتفاعاً في عجز الموازنة من 4،2



النفط: السعر الأعلى منذ 1990

مليارات دولار في العام 1997 إلى 13 ملياراً أي بأكثر من ثلاثة أضعاف، ووصل العجز بالتالي إلى 10 في المئة تقريباً من الناتج المحلي الإجمالي وهو مستوى مرتفع.

وبنتيجة ارتفاع أسعار البترول ونمو الإنفاق العام، فإنه من المتوقع أن ينقلب الانخفاض الحاد في الناتج المحلي الإجمالي الإسمي في المملكة العربية السعودية في العام 1998 والذي يقدّر بنحو 11 في المئة إلى ارتفاع بنحو 3،5–4 في المئة خلال العام 1999. والمهم في الأمر أنه على الرغم من نمو الإنفاق العام في العام 1999 مقارنة مع السنة السابقة، فإن نسبة العجز في الموازنة العامة للناتج المحلي الإجمالي ستتراجع من 9،5 في المئة في 1998 إلى نحو 5 في المئة في 1999. وعلى افتراض استقرار أسعار النفط على معدل 20 دولاراً للبرميل في العام 2000، فإنه من المقدر ان هذه النسبة ستنخفض مرة أخرى وإن بشكل محدود إلى نحو 4 في المئة، وذلك على الرغم من توقّع تسارع نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي إلى نحو 5 – 6 في المئة.

ومن المتوقع أيضاً ان يرتفع إجمالي صادرات المملكة بنسبة 20 في المئة تقريباً عن مستوى 1999 ما سيساعد على رفع الفائض في الحساب التجاري إلى 25 مليار دولار من المستوى المتوقع لعام 1999 وهو نحو 17 ملياراً وكذلك على تخفيض العجز في ميزان الحساب الجاري إلى أقل من ربع حجمه المتوقع في العام 1999.

على صعيد آخر، تستمر جهود الحكومة في سياستها الرامية إلى تنويع مصادر الدخل ومن ذلك تعديل نظام الصندوق السعودي للتنمية من أجل تعزيز الصادرات غير النفطية ودعمها من خلال ضمانها وتمويلها. وتدعو الحكومة رجال الأعمال في هذا الصدد إلى الإفادة من برامج تمويل وإئتمان الصادرات التابعة للمؤسسات المالية العربية والإسلامية حيث المملكة من أكثر المساهمين فيها.

كذلك برز جلياً في الأشهر الماضية إتجاه المملكة لاتخاذ خطوات أساسية باتجاه تعزيز مناخ الإستثمار وتشجيع انسياب التدفقات الرأسمالية وذلك من خلال إعداد نظام ضريبي جديد على رأس المال الأجنبي والسماح لغير السعوديين بتملك العقار.

وإذا كان ارتفاع أسعار النفط لم ينعكس كلياً على سوق الأسهم، فإن سوق الأسهم سجّلت إرتفاعاً بلغ نحو 30 في المئة. وإذ كان هذا الإرتفاع يعتبر جزئياً قياساً إلى ارتفاع أسعار النفط بنسبة 120 في المئة، فإنه يعني أيضاً أن أسعار الأسهم تنطوي على الكثير من الإمكانيات، لا سيما وأن الإقتصاد السعودي يمر حالياً بمرحلة من الإصلاح والتحديث. ومن بين أوجه الإصلاح خصخصة الشركات الحكومية الأمر الذي سيوفر فرصاً في سوق الأسهم. وفي المقابل، تمضي السعودية قدماً في الإستعداد للإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية. ■


Lotus
An IBM Company
الرابحون
يختارون
لوتس
"إن الحلول المرنة والبالغة التطور التي تقدمها لوتس وفرت إمكانيات أفضل لادارة الكم
الهائل من المعلومات التجارية لدى مركز دبي التجاري العالمي. إن وفرة حلول لوتس نوتس مع
سهولة استثمارها من قبل شريحة عريضة من الشركات، تتيح استخداماً مترابطاً لكلٍ من
مستعملي البرنامج وفريق تقنية المعلومات المساند. وبالإضافة لذلك، تسمح حلول لوتس نوتس
للإدارة العليا بمواجهة التحديات الإستراتيجية الرئيسية وهي: النمو وتباعد المواقع والعمل
المتواصل على مدار الساعة، وكذلك التحديث والتجديد المستمرين. كل ذلك يُساعد مركز دبي
التجاري العالمي بأن يكون في منأى عن المنافسة."
أولـف لارسـن
مـديـر
تقنية المعلومات
مركز دبي التجاري العالمي
DUBAI WORLD TRADE CENTRE
CASPIAN

الكويت: إيرادات النفط تطفىء عجز الموازنة

انخفضت الإيرادات العامة في الكويت بنحو 22 في المئة في السنة المالية 1998 – 1999 المنتهية في حزيران/يونيو 1999، فيما بقي الإنفاق الفعلي من دون تغيّر تقريباً عن مستوى 1997 – 1998 وعلى مستوى 13،1 مليار دولار. وعليه فقد ارتفع العجز في السنة المالية 1998 – 1999 بأكثر من ثلاثة أضعاف مستوى السنة السابقة، وذلك قبل احتساب مخصصات الأجيال المقبلة. وجاء الإنخفاض في الإيرادات في 1998– 1999 بسبب تراجع إيرادات النفط بنحو 3،1 مليارات دولار أي بنسبة 29 في المئة تقريباً. وتركّز هذا التراجع بالطبع في النصف الأول من السنة المالية حتى نهاية العام 1998. أما الإيرادات غير البترولية فقد ارتفعت نحو 35 في المئة رغم أنها لم تشكل سوى 19 في المئة من مجموع إيرادات الموازنة الفعلية.

وبناءً على ذلك، فقد وضعت الحكومة الكويتية موازنة متحفظة جداً للسنة المالية 1999 – 2000 قدّرت الإيرادات بنحو 7،4 مليارات دولار على أساس معدل سعر للنفط يبلغ 10 دولارات للبرميل فقط. وهذه الإيرادات تقل عن الإيرادات المقدّرة في موازنة 1998 – 1999 بنحو 9 في المئة وعن الإيرادات الفعلية لسنة 1998 – 1999 بأكثر من 21 في المئة. أما مخصصات الإنفاق في الموازنة الجديدة، فقد خفضت بنسبة 2،5 في المئة عن مخصصات الموازنة السابقة إلى 13،9 مليار دولار، وهذا يعني أن العجز المقدر ارتفع بنحو 6 في المئة إلى نحو 7،4 مليارات دولار أي نحو 26 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

ومن المؤكد أن النتائج الفعلية للموازنة في النصف الأول من السنة المالية 1999 – 2000 (أو النصف الثاني من 1999) كانت أفضل من ذلك بكثير، إذ أن معدل سعر النفط في هذه الفترة كان أقرب من 20 دولاراً وأعلى من المعدل في النصف الثاني من السنة المالية السابقة.

ومن المرجّح في ضوء الأوضاع المالية والمتوقعة في أسواق النفط في الجزء المتبقي من السنة المالية الحالية، ان تفوق الإيرادات الفعلية تلك المقدرة في الموازنة بنسبة كبيرة قد تبلغ الضعف برأي بعض الخبراء، وذلك على افتراض ان إيرادات النفط الفعلية قد تتعدى مستوى 11 مليار دولار بدلاً من 5،8 مليارات دولار كما تتوقع موازنة 1999 – 2000.

في مقابل ذلك، وعملاً بالأسلوب المتبع عادة في الموازنات الكويتية، فإنه من المرجّح ان الإنفاق سيبقى في أفضل الحالات ضمن الرقم المخطط في الموازنة، وذلك على الرغم من القرار الذي اتّخذه مجلس الأمة الكويتي في شهر أيلول/سبتمبر الماضي مباشرة بعد الموافقة على موازنة 1999 – 2000 بزيادة الإنفاق بنحو 150 مليون دولار لتنشيط الحركة الإقتصادية. وفي ضوء كل ذلك، فإنه من المرجح ان العجز الكبير المتوقع في موازنة 1999 – 2000 سيكون في الواقع عجزاً محدوداً قد لا يتعدى 300 – 500 مليون دولار أو أنه قد ينقلب فائضاً صغيراً لو بقيت أسعار النفط في النصف الأول من العام 2000 قريبة من مستوياتها الأخيرة. وهناك تقديرات انه إذا ما استقرت أسعار النفط خلال العام 2000 ككل على معدلها في الربع الأخير من العام 1999، فإن إيرادات الكويت النفطية قد تتعدى مستوى 13 مليار دولار في السنة المقبلة. ومن شأن ذلك ان يشجع الحكومة الكويتية على المزيد من الإنفاق على المشاريع العامة وهو ما سيسهم في تنشيط الحركة الإقتصادية ونسبة النمو.

والواقع ان الأوضاع الإقتصادية كانت محوراً مهماً للنشاط السياسي في الكويت خلال العام 1999 حيث تعرضت الحكومة لانتقادات متزايدة من مجلس الأمة بسبب عدم تحرّكها بالسرعة الكافية لتنشيط الحركة الإقتصادية ومعالجة مشكلة البطالة المتنامية بين القوى العاملة الكويتية، كما كانت هناك انتقادات لتباطؤ برنامج التخصيص وعدم قيام الحكومة بتخصيص شركة الخطوط الجوية الكويتية التي أصبحت تشكل عبئاً على الموازنة. ورغم ان الحكومة كانت لم تزل تُظهر تردداً في زيادة الإنفاق في النصف الثاني من العام 1999 بشكل يعكس إلى حد ما التحسّن الكبير في إيرادات النفط خلال السنة، فإن هذا الموقف سيتغير على الأرجح خلال السنة المقبلة على افتراض استمرار الأوضاع الإيجابية في سوق النفط.

وقد كان لإرتفاع سعر الخام الكويتي أثر كبير على ميزان المدفوعات الكويتي، إذ تُظهر آخر الإحصاءات المتوفرة ان قيمة صادرات البترول ارتفعت بنسبة 36 في المئة في الربع الثاني من العام 1999 مقارنةً مع الربع الأول، وساعد ذلك على تحقيق أكبر فائض ربع سنوي في الحساب التجاري منذ العام 1997. ومن المتوقع ان يرتفع مجموع الصادرات لعام 1999 بنحو 23 في المئة عن مستوى العام 1998 والفائض في الحساب الجاري بنحو 17 في المئة. وسيستمر هذا التحسن في العام 2000 بحيث قد تحقق الصادرات إرتفاعاً إضافياً بنحو 17 في المئة وفائض الحساب الجاري بنحو 47 في المئة. ■



ارتفعت قيمة صادرات البترول بنسبة 36 في المئة في الربع الثاني من العام 1999 مقارنةً مع الربع الأول

الإمارات:
الإستثمارات الخارجية ضمانة لتقلبات النفط

في الإمارات العربية المتحدة توقعت وزارة التخطيط الإتحادية في شهر حزيران/يونيو الماضي ان يحقق الناتج المحلي الإجمالي الاسمي إرتفاعاً بنسبة 6،7 في المئة في العام 1999 بعد تراجع بلغ 5،6 في المئة في العام 1998. وفي ضوء الارتفاع الملحوظ في أسعار النفط منذ ذلك التاريخ فإن نسبة الزيادة ستكون أكبر من دون شك.

وانطلاقاً من ارتفاع أسعار النفط، فقد جاءت موازنة 1999 الاتحادية توسعية ومتفائلة، إذ أنها تلحظ زيادة في الإنفاق بنحو 4 في المئة عن موازنة 1998. أما الإيرادات فتتوقع الموازنة ان ترتفع بأكثر من 7 في المئة، وعليه فإن العجز في موازنة العام 1999 يرتفع بنحو 41 في المئة بحيث تغطي إمارة أبو ظبي 80 في المئة منه وإمارة دبي النسبة الباقية. وتتركز الزيادة في الإنفاق على مشاريع الإسكان والخدمات الإجتماعية والتعليم العالي. والمعروف ان الموازنة الاتحادية تمثّل جزءاً بسيطاً لا يتعدى 30 في المئة من مجمل الإنفاق الحكومي في دولة الإمارات، فيما لدى كل من أبو ظبي ودبي موازنات مستقلة كبيرة تفوقها أهمية. ومن المؤكد ان إيرادات كل من هاتين الإمارتين ستُظهر نمواً في 1999 يفوق نسبة الارتفاع المتوقعة في الإيرادات الاتحادية بفارق كبير، ورغم ذلك فإنه يمكن تمويل العجز المتوقع في الموازنة فقط من دخل الإمارات الكبير من استثماراتها الخارجية.

ولا تتوفّر معلومات شاملة عن حجم هذه الإستثمارات للإمارات العربية المتحدة ككل، لكن تقديرات أخيرة تشير إلى أن الإستثمارات الخارجية لإمارة أبو ظبي فقط هي في حدود 117 – 120 مليار دولار، وتبلغ عائداتها السنوية نحو 12 ملياراً. وقامت أبو ظبي خلال 1998 بسحب نحو 8 مليارات دولار من دخلها الإستثماري لتمويل العجز في موازنتها والموازنة الاتحادية، واستطاعت من زيادة الإنفاق خلال تلك السنة على الرغم من التراجع الحاد في إيراداتها أسوة بالدول الخليجية الأخرى، بمعنى آخر، فقد أصبحت



مجسم مطار دبي الدولي

الإستثمارات الخارجية تمثّل ضمانة قوية لدولة الإمارات في وجه التقلبات في أسعار البترول وهي تفوق اليوم الأصول الخارجية لكل من الكويت التي تقدّر بنحو 45 مليار دولار والمملكة العربية السعودية حيث تقدر بأقل من 60 مليار دولار. ومن المتوقع الآن أن تبلغ عائدات الإمارات النفطية نحو 12،4 مليار دولار في 1999 أي بزيادة تفوق 75 في المئة عن إيرادات العام 1998. وهذا يعني ان تقلصاً أساسياً في العجز يتوقع في الموازنة الاتحادية.

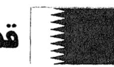
ويمكن في ضوء ذلك تفهم التطلعات المتفائلة التي تنطوي عليها موازنة 1999، علماً ان المسؤولين الإماراتيين يتوقعون أن تكون موازنة العام 2000 الاتحادية متوازنة «بفضل إدارة الموارد وترشيد الإنفاق».

ومن مبرّرات التوقعات المتفائلة بشأن المستقبل المالي والإقتصادي المتين لدولة الإمارات أيضاً، النمو السريع المستمر في إمارة دبي التي لم تزل تعزّز دورها كأحد أهم المراكز المالية والتجارية في الشرق الأوسط وآسيا. وقد وصل عدد الشركات العاملة في المنطقة الحرة في دبي مؤخراً إلى 1600 شركة من 88 دولة ما يجعلها أكبر منطقة حرة في المنطقة الممتدة من أوروبا إلى شرق آسيا. ويقدر إجمالي الإستثمارات الموظّفة من قبل هذه الشركات في منطقة جبل علي الحرة بأكثر من ملياري دولار.

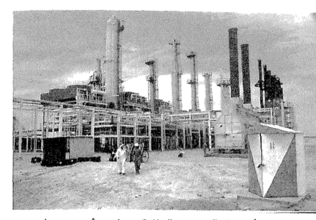
وتُظهر الأرقام والتوقعات المتوفّرة ان إيرادات الإمارات العربية المتحدة من صادرات النفط والغاز سترتفع إلى نحو 12،8 مليار دولار في 1999 وربما تصل إلى 15 ملياراً في سنة 2000. وسيؤدي ذلك إلى تحسّن كبير في ميزان المدفوعات بحيث يقدر ان يرتفع فائض الحساب الجاري إلى 3،5 مليارات دولار في 1999 و4 مليارات دولار في سنة 2000. ■



المنطقة الحرة في جبل علي



قطر:
الخروج من العجز لأول مرة منذ 12 عاماً



إنخفضت إيرادات النفط في قطر بنحو 33 في المئة خلال السنة المالية 1998-1999 المنتهية في شهر آذار/ مارس 1999. ورغم عدم توفر أرقام في هذا المجال، فإنه من المؤكد أن ذلك أدّى إلى تراجع كبير نسبياً في الناتج المحلي الإجمالي الذي يشكّل قطاع النفط والغاز فيه نحو 40 في المئة. وفي ضوء ذلك، لحظت موازنة السنة المالية الحالية 1999 - 2000 تخفيضاً في الإنفاق بنسبة 10 في المئة تقريباً، علماً أن هذه الموازنة وُضعت قبل أن يبدأ مفعول قرار دول الأوبك بتخفيض الإنتاج على الأسعار. وقدّرت الموازنة تراجعاً في الإيرادات بنحو 15 في المئة حيث افترضت سعر 10 دولارات للبرميل الخام القطري. وحيث أن المعدل الفعلي لسعر النفط فاق هذا المستوى بشكل ملحوظ في الفترة منذ شهر نيسان/ ابريل الماضي وهو سيكون أقرب من مستوى 20 دولاراً للبرميل مع نهاية السنة، فإن إيرادات النفط الخام ستكون أعلى بكثير مما هو متوقع في الموازنة. يضاف إلى ذلك أن إيرادات صادرات قطر من الغاز المسيّل ستكون أفضل بكثير أيضاً مما كان متوقعاً في أوائل 1999، وذلك ليس فقط بسبب تحسّن أسعار الغاز المسيّل تبعاً لارتفاع سعر النفط، ولكن أيضاً بعد بدء إنتاج الغاز المسيّل من قبل شركة راسغاز، وهي مشروع الغاز المسيّل الثاني في قطر، في حزيران/ يونيو 1999 ونجاح الشركة في زيادة صادراتها إلى كوريا في ظل انتعاش الأوضاع الاقتصادية هناك. وفي ضوء كل ذلك فقط توقع وزير المالية القطري في شهر تشرين الأول/ أكتوبر المنصرم أن قطر قد تخرج بسنة مالية لا عجز فيها لأول مرة منذ 12 عاماً إذا استمرّت أسعار النفط على مستوياتها الأخيرة. وفي موضوع الغاز، قررت شركة كيبكو الكورية، وهي أهم مشترٍ للغاز المسيّل من راسغاز حتى الآن، زيادة كمية التسليمات في 1999 من 3,1 إلى 5,1 ملايين طن أي بنحو 65 في المئة. كما قررت شركة كورية أخرى وهي كوغاز زيادة التسليمات من 600 إلى 660 ألف طن أيضاً في 1999. وترافقت هذه التطورات مع اتفاق عقدته راسغاز مع شركة بترونيت الهندية لتزويدها بـ 7,5 ملايين طن من الغاز المسيّل سنوياً واتفاق أولي آخر مع مجموعة داكسين بهارات للطاقة في الهند أيضاً لشراء 2,6 مليون طن من الغاز المسيّل سنوياً. ومن المخطط البدء بتسليم هذه الكميات ابتداءً من العام 2003 بعد أن تكون قد بلغت التسليمات إلى كوريا الجنوبية حدّها الأقصى.

وبعد أن ارتفع إنتاج الغاز في قطر، خصوصاً في حقل غاز الشمال، من نحو 13,8 مليار متر مكعب في العام 1996 إلى حدود 20 ملياراً في 1998، فإن الاتفاقيات الأخيرة المعلنة والنمو المرتقب في تسليمات الغاز إلى كوريا الجنوبية قد يجعلان من قطر أكبر مصدّر للغاز الطبيعي في العالم، وهذا الأمر يعد بمستقبل اقتصادي باهر. وفي ضوء ذلك، فإنه من غير المستغرب أن وكالة التصنيف العالمية «ستاندرد أند بورز» قامت في شهر نيسان/ أبريل 1999 بإعادة النظر في قرار سابق في 1997 بوضع تصنيف شركة راسغاز «تحت المراقبة»، ما يعني تخوّفاً من الوضع المالي للشركة، وألغت هذا القرار ما أبقى الشركة على تصنيف + BBB السابق. كما قامت مؤسسة «موديز» في شهر حزيران/ يونيو المنصرم بمراجعة تصنيف راسغاز وإعطائها تصنيف Baa3 مع توقع «مستقر» بدلاً من «سلبي» كما كان سابقاً.

ويمثل الغاز الطبيعي نقطة الثقل في المستقبل الاقتصادي لدولة قطر، إذ أن الأرقام الأخيرة تظهر أن احتياطيها النفطي سينضب بعد نحو 20 عاماً على معدل الإنتاج الحالي وهو لا يسمح لقطر بزيادة إنتاجها الفعلي في جميع الأحوال عن مستوى 700 ألف برميل في اليوم. أما احتياطي الغاز في حقل غاز الشمال فهو من الضخامة بحيث سيمكن استغلاله خلال معظم القرن المقبل. ومن المتوقع أن يصل إنتاج الغاز المسيّل في كل من قطر غاز وراسغاز إلى 6,2 ملايين طن في 1999 (منها 700 ألف طن من راسغاز)، ويرتفع إلى 9,2 ملايين طن في العام 2000 و10,2 ملايين طن في 2001. ولو تحققت جميع مشاريع بيع الغاز المسيّل إلى الهند المشار إليها أعلاه، فإن مجموع الصادرات قد يصل إلى 20 مليون طن في السنة في منتصف العقد المقبل، ما سيوفر لقطر إيرادات ضخمة خصوصاً مقارنة مع عدد سكانها.

وخطت قطر خلال 1999 خطوة جديدة في مجال تطوير صناعتها البتروكيميائية مع بدء الإنتاج في تشرين الأول/ أكتوبر 1999 في مجمع شركة إضافات الوقود الذي ينتج الميثانول بطاقة 825 ألف طن في السنة ومادة الـ أم.تي.بي، أي بطاقة 610 أطنان في السنة. وهذا المشروع هو الثالث بعد مصنع الأسمدة ومصنع البتروكيميائيات في أم سعيد. واستمرّ العمل أيضاً في تنفيذ مشروع شركة قطر للفنيل فيما تقدم التخطيط لإنشاء مصنع خامس للبتروكيميائيات الذي ينتج الايثيلين والبولي ايثيلين والهكسين.

وفي ضوء التحسّن الملحوظ في الأوضاع والتوقعات الاقتصادية في 1999 حققت قطر نجاحاً ملفتاً في إصدار سندات يوروبوند لصالح الحكومة في شهر أيار/ مايو 1999 كان قد تأجّل في شهر حزيران/ يونيو من العام 1998. وسمح الإقبال على هذا الإصدار من سندات لعشر سنوات بزيادة حجمه من 500 مليون دولار كما كان مخططاً سابقاً إلى مليار دولار. ويمثّل هذا النجاح تحولاً أساسياً في نظرة المستثمرين إلى قطر من سلبية إلى حدٍّ كبير في بداية 1999 إلى إيجابية ابتداءً من منتصفها وبعد أن بدأت أسعار البترول بالارتفاع. لكنه لا ينفي أيضاً أن مستوى المديونية أصبح مرتفعاً جداً وسيبقى مع نهاية 1999 أكثر من 100 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. ■




ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TEL AVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIENNA
منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت على الأردن سلسلة من الحضارات التي أكسبته ميزة خاصة في طريقة إكرام ضيوفه وحسن معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل الحضاري بين ماضي الأردن العريق وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN الملكية الأردنية
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo



عمان:

الانفاق الإستثماري رهن بأسعار النفط

انطلقت موازنة 1999 في سلطنة عمان من الإنخفاض الحاد في أسعار البترول في 1998 وتوقّعت أن يصل العجز في 1999 إلى ضعف المستوى المقدّر في 1998 أي إلى نحو 1،6 مليار دولار وذلك على الرغم من تخفيض الإنفاق بنحو 7 في المئة. وتتوقع الموازنة أن ينتج هذا العجز بشكلٍ اساسي من تراجع في إيرادات البترول بنسبة 40 في المئة ما يؤدي إلى إيرادات مجموعها نحو 3،7 مليارات دولار. وتحاول الموازنة التعويض بشكلٍ جزئي عن انخفاض إيرادات البترول عن طريق زيادة الإيرادات غير البترولية بنحو 7 في المئة خصوصاً برفع الرسوم الجمركية على الكماليات والسيارات إلى حدٍ أقصى يبلغ 15 في المئة.

وواجهت سلطنة عمان ظروفاً إقتصادية صعبة في العام 1998 أدت حسب تقديرات صندوق النقد الدولي إلى تراجع الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 10 في المئة بالأسعار الجارية وأكثر من 7 في المئة بالأسعار الثابتة. لكن السلطنة حاولت التأقلم مع انخفاض أسعار النفط بشكلٍ إيجابي إذ سعت بنجاح إلى تخفيض الإنفاق وزيادة الإيرادات غير النفطية. وكزيادة في الحرص، فقط بُنيت موازنة العام 1999 على افتراض سعر للبترول بواقع 9 دولارات للبرميل، كما حددت الموازنة أولويات الحكومة بشكلٍ واضح، إذ أعطت الأهمية القصوى لخدمة وتسديد الديون الداخلية والخارجية. ووضعت أولويات للمشاريع ركّزت على مشاريع البنية التحتية ومشاريع في القطاعات غير البترولية التي تهدف إلى توسيع القاعدة الإقتصادية. وفي المقابل لم يخفّض الإنفاق على الصحة والتعليم والخدمات الإجتماعية.

وجاء الإرتفاع في أسعار البترول في 1999 ليخفّف بشكل أساسي من الضغوط المالية والإقتصادية. وتظهر أرقام أعلنتها وزارة التخطيط العمانية مؤخراً أنه بعد تراجع إضافي في الناتج المحلي الإسمي بنسبة 4 في المئة في الربع الأول من 1999، تحققت نسبة نمو تزيد عن 6 في المئة في الربع الثاني. ومن المتوقع الآن أن ينطوي العام 1999 على إرتفاع في الناتج المحلي بنحو 5 – 6 في المئة، لكنه من الملاحظ أن النمو في النصف الأول من السنة تركّز في قطاع البترول فيما تراجع الناتج المحلي في القطاعات غير البترولية بأقل من 1 في المئة. ومن المرجّح أن نسبة نمو هذه القطاعات في النصف الثاني، ستبقى أيضاً أقل من نمو قطاع البترول ذلك أن الحكومة تتبع سياسة متقشّفة في الإنفاق على المشاريع بشكل عام، وهي أعطت الأولوية لاستعمال إيرادات البترول الإضافية لإعادة تكوين إحتياطيها، لكن إذا ما بقيت أسعار النفط خلال العام 2000 على مستوى مرتفع نسبياً، فإنه من المرجح أن ذلك سيشجّع الحكومة على زيادة الإنفاق على المشاريع ما سيعطي دفعة للإنفاق الإستهلاكي والإستثماري في القطاع الخاص، وهذا يعني بالتالي ان الإقتصاد العماني سيحقّق نمواً إضافياً خلال السنة المقبلة وان هذا النمو سيطاول القطاعات غير البترولية إلى حد أكبر.

ومع إرتفاع إيرادات البترول هذه السنة فإنه من المتوقع ان يكون العجز الفعلي في الموازنة نحو ثلث الرقم المقدّر فقط، وهو تطور إيجابي آخر سيساعد على زيادة الإنفاق في العام 1999. ■

المغرب:

تراجع خدمة الدين وتوقع موسم زراعي جيد

تتوقع إحدى مؤسسات الدراسات شبه الحكومية ان تصل نسبة النمو في المغرب خلال السنة المالية 1999 – 2000 التي تنتهي في شهر حزيران/يونيو إلى 8،4 في المئة، ذلك ان الإنتاج الزراعي سيكون جيداً هذه السنة كما ان إنتاج الفوسفات سيرتفع بعد زيادة طاقة الإنتاج. ويتأثر الإقتصاد المغربي إلى حد كبير بتقلبات الإنتاج الزراعي التي تعتمد بدورها على الأمطار. ويساهم قطاع الزراعة بنحو 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي ويعمل فيه نحو نصف القوى العاملة في المغرب. وبسبب الجفاف الذي أصاب المغرب فإن السنة الزراعية السابقة كانت سيئة بحيث يقدر أن الإنتاج الزراعي تراجع بنحو 18 – 20 في المئة في 1999، ما أدى إلى انخفاض نسبة النمو الإجمالي إلى 1 – 2 في المئة فقط. أما توقعات النمو السريع في السنة المالية 1999 – 2000 فمبنية على توقع سنة زراعية جيدة في النصف الأول من العام 2000 بحيث سيعود الإنتاج الزراعي ويرتفع إلى أكثر من 20 في المئة.

وكما في تونس والجزائر فإن المغرب يعاني من نسبة بطالة مرتفعة يقدر انها بلغت 18 في المئة في المدن في 1999. وهذه النسبة المرتفعة تؤثر سلباً على الطلب الإجمالي الذي يتأثر إلى حدٍ كبير أيضاً بتقلبات الإنتاج الزراعي. وقد أعلنت الحكومة المغربية في نهاية 1999 عن خطة سيجري تنفيذها خلال ثلاث سنوات لتقليل تأثير الأمطار الخفيفة على الإنتاج الزراعي، علماً ان الجفاف أصبح يصيب المغرب مرة كل سنتين منذ منتصف التسعينات فيما كان يحدث بوتيرة أقل في العقد الماضي. وتهدف

الخطة إلى توسيع المساحة المروية واعتماد تكنولوجيات حديثة وبذور مقاومة للجفاف، وهي من المتوقع ان تحقق وفراً للإقتصاد الوطني بواقع 200 مليون دولار سنوياً من جراء تخفيض واردات القمح.

وتظهر آخر إحصاءات التجارة الخارجية المتوافرة ان الواردات ارتفعت بشكل ملحوظ في الأشهر الثمانية الأولى من 1999، بحيث أنها من المتوقع ان تصل مع نهاية السنة إلى أكثر من 12 مليار دولار مقارنة مع 7,2 مليارات دولار في 1998. ويعود ذلك إلى نمو الواردات الغذائية خلال السنة وكذلك الزيادة السريعة في الطلب على بعض السلع الإستهلاكية ومنها بشكل خاص السيارات التي ازدادت مبيعاتها بنسبة 25 في المئة في الاشهر التسعة الأولى من السنة مقارنة بالسنة الماضية.

وبنتيجة ذلك فإنه من المتوقع أيضاً ان يتضاعف العجز في الميزان التجاري في 1999 إلى أكثر من 5 مليارات دولار وأن ينعكس ذلك أيضاً إرتفاعاً في عجز الحساب الجاري. لكنه في ضوء التحسّن المتوقع في الإنتاج الزراعي فإنه من المرجح ان العجز التجاري سيعود إلى الإنخفاض في العام 2000 ربما إلى مستوى قريب من العام 1998.

وقد جهدت الحكومة المغربية لتخفيض عبء خدمة الدين العام وذلك من خلال اعتماد أسلوب تحويل الدين إلى مساهمات ومن خلال رفع نسبة الاقتراض من السوق المحلية. وأثمرت هذه الخطوات انخفاضاً في نسبة خدمة الدين للناتج المحلي من أكثر من 25 في المئة في 1997 إلى ما يقدر بنحو 21 في المئة في 1999. ومن المرجّح ان تنخفض هذه النسبة مرة أخرى إلى أقل من 20 في المئة في العام 2000.

من ناحية ثانية، وبعد إعلان الحكومة عن نيتها تخصيص 20 – 40 في المئة من شركة اتصالات المغرب مع نهاية السنة المالية 1999 – 2000، فإن الأنظار تتّجه ايضاً إلى شركة طيران المغرب التي من المتوقع ان يباع 40 في المئة منها على الأقل إلى القطاع الخاص المحلي ومستثمر أجنبي، وذلك خلال العام 2000. وسيساعد الدخل الذي ستحصل عليه الحكومة من هاتين العمليتين في تحسين الإيرادات العامة. ■

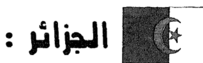
تونس: الخصخصة مستمرة ونمو في السياحة والصادرات

في شمال أفريقيا حقّقت تونس نسبة نمو سريعة أيضاً إذ ارتفع الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة بمعدل 5,9 في المئة في السنوات 1996 – 1998 فيما من المتوقع أن تصل نسبة النمو في 1999 إلى 6 في المئة. وتحقّق هذا النمو مع بقاء نسبة العجز في الموازنة إلى الناتج المحلي في حدود 4 في المئة في 1997 – 1998 وانخفاضه إلى نحو 3 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من 1999. كما أصبحت تونس تتمتع بميزان مدفوعات مقبول إلى حد كبير إذ أنه على الرغم من ارتفاعه قليلاً في 1998 و1999 فإن العجز في الحساب الجاري يبقى مقبولاً وهو من المتوقع أن يصل إلى 750 مليون دولار في 1999. واتّجه الإحتياطي الخارجي إلى الارتفاع في 1998 و1999 أيضاً وهو متوقع أن يتعدى 2 مليار دولار في نهاية 1999 مقارنةً مع 1,89 مليار دولار في نهاية 1998.

لكنه في مقابل ذلك فإن الديون الخارجية تبقى عبئاً أساسياً على الإقتصاد التونسي إذ أنها ستشكل نحو 42 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية 1999 على الرغم من انخفاضها من نسبة 50 في المئة تقريباً في 1996 – 1998، وسيبقى مجموع هذه الديون أعلى من 10 مليارات دولار بقليل في نهاية 1999. وهناك مشكلة أخرى أشار إليها صندوق النقد الدولي وتتمثل بما يصفه الصندوق بمشكلة الديون المصرفية الهالكة التي ارتفعت في الفترة الأخيرة إلى ما يقدر بنحو 22 في المئة من إجمالي قروض المصارف. وهناك تقديرات أخرى أن مجموع الديون الهالكة بلغ نحو 2 مليار دولار أي ضعف الإيرادات المتحققة من برنامج التخصيص.

وبشكل عام يمكن القول أن النمو السريع في السنوات الأخيرة كما في 1999 إرتكز على الإصلاحات الإقتصادية التي بدأت الحكومة التونسية بتطبيقها وبرنامج التخصيص الطموح الذي قطع شوطاً لا بأس به حتى الآن، وبشكل خاص أيضاً على النمو السريع لقطاع السياحة حيث أصبحت تونس أحد أهم المقاصد السياحية في أفريقيا الشمالية، علماً أن عدد السياح في 1999 اقترب من عتبة الـ 5 ملايين سائح. وأدت الإستثمارات المحلية والأجنبية في القطاع الصناعي إلى نمو مطرد في الصادرات الصناعية حيث أصبحت تونس مؤخراً أحد أكبر المصدّرين للملبوسات والأقمشة إلى أوروبا، وساعد ذلك على استقرار مجموع الصادرات على مستوى 6 مليارات دولار في 1998 – 1999 على الرغم من تقلب الصادرات الزراعية.

وبعد إعادة إنتخابه رئيساً للجمهورية للمرة الثالثة في شهر تشرين الأول / اكتوبر الماضي، أعلن الرئيس التونسي **بن علي** عن برنامج عمل إقتصادي يتناول بدقة التحديات الأساسية التي ستواجه الإقتصاد التونسي في العام 2000 وما بعد. وهو وعد باستمرار عملية الإصلاح والإنفتاح الإقتصادي «لتحقيق إقتصاد مفتوح على العالم» وذلك من خلال استمرار تشجيع القطاع الخاص والإستثمار الأجنبي وتخفيض الإنفاق العام وتنمية معدل الدخل الفردي للقضاء على الفقر. كما شدّد البرنامج على معالجة مشكلة البطالة التي تبقى مرتفعة جداً على الرغم من النمو السريع في السنوات الأخيرة، إذ أن الأرقام الرسمية تظهر أن نسبة البطالة بلغت نحو 15 في المئة في 1999. وسيشهد العام 2000 المزيد من عمليات التخصيص التي تباطأت قليلاً في 1999، حيث من المتوقع تخصيص شركتين لإنتاج النسيج وثلاث شركات إسمنت كبيرة في الجزء الأول من السنة. ■



الجزائر : توقعات مشجعة بفضل النفط ومناخ الاستثمار

في الجزائر كانت هناك دلائل مشجعة في العام 1999 بأن الوضع الإقتصادي بدأ يسير في منعطف إيجابي جديد بعد مرحلة إقتصادية وسياسية وأمنية صعبة في السنوات السابقة. وجاء ذلك بشكل خاص بعد أن بدأت نتائج برنامج التصحيح الإقتصادي الذي وضع في العام 1995 بالتوافق مع صندوق النقد الدولي بالظهور وبعد ارتفاع أسعار النفط والغاز إبتداءً من الربع الثاني من السنة.

ومن المتوقع أن ترتفع إيرادات الجزائر من صادرات النفط والغاز الطبيعي بنحو 31 في المئة في 1999 لتصل إلى 7,7 مليارات دولار. وبنتيجة إستمرار نمو الصناعة التحويلية خلال السنة والنتائج الجيدة التي تحققت في القطاع الزراعي فإن هناك تقديرات بأن الناتج المحلي الإجمالي سينمو بنحو 5 في المئة على الأقل في 1999.

وانعكست الزيادة في إيرادات النفط والغاز تحسناً ملحوظاً في الميزان التجاري الذي من المتوقع أن يسجل فائضاً بحدود 2 مليار دولار في 1999 بعد عجز في 1998 وفي الحساب الجاري الذي سينقلب بدوره إلى فائض محدود من عجز بلغ نحو 1,2 مليار دولار في 1998، حسب آخر التقديرات المتوفرة.

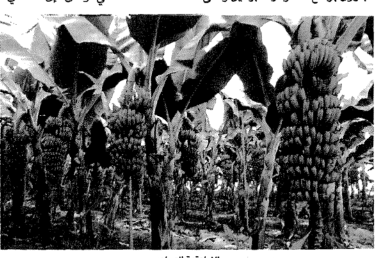
وانتهت الحكومة الجزائرية مؤخراً من وضع موازنة العام 2000 التي بنيت على افتراض سعر للبترول بواقع 15 دولاراً للبرميل وعلى توقع بأن ينمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 5 في المئة بالأسعار الثابتة خلال السنة. وتتوقع الموازنة عجزاً يبلغ 6,3 في المئة من الناتج المحلي الذي سيتم تمويله بالاقتراض من السوق المحلية. وحيث أن التوجهات الأخيرة تشير إلى أن معدل سعر البترول قد يفوق المستوى المفترض في الموازنة فإن العجز الفعلي قد يبقى دون الرقم المتوقع وذلك على افتراض أن الحكومة لن تقوم بزيادة الإنفاق عن المستوى الذي تلحظه الموازنة متسلحة بارتفاع إيرادات النفط عما هو مقدر.

وتتوقع الحكومة الجزائرية أن يشهد العام 2000 دفعة جديدة من الاستثمار الأجنبي في قطاع النفط مع تحسن الوضع الأمني وعودة أسعار النفط إلى الارتفاع. ودرس الحكومة إمكان تسهيل شروط المشاركة في مشاريع البترول من قبل الشركات الأجنبية وإعطاء حصة أكبر للشريك الأجنبي في هذه المشاريع وذلك كخطوة أخرى لتشجيع الإستثمار في هذا القطاع الحيوي. وتتوقع الحكومة أن يتم التوقيع على أكثر من عشرة عقود جديدة لاستكشاف وتطوير حقول النفط والغاز مع شركات أجنبية في النصف الأول من العام 2000. وهناك الآن أكثر من 200 عقد مماثل سار مع شركات أجنبية، علماً أن هناك برنامجاً يفترض انتهاؤه في العام 2000 يهدف لزيادة طاقة إنتاج النفط الخام إلى 1,4 مليون برميل في اليوم وسوائل الغاز الطبيعي إلى 9,6 ملايين طن في السنة والغاز الطبيعي إلى 134 مليون متر مكعب في اليوم، وذلك من خلال استثمار 14 مليار دولار من العملات الأجنبية وقيمة موازية من العملة الوطنية في مشاريع الاستكشاف والتطوير وصيانة الحقول. وقد بلغ إنتاج الجزائر الفعلي من النفط الخام معدل 753 ألف برميل في الربع الثالث من 1999.

وهناك أيضاً مجموعة من المشاريع في قطاع النفط يفترض البدء بتنفيذها في العام 2000 منها مصفاة جديدة في الجزائر العاصمة وأخرى في سكيكدا ومجمعات لإنتاج البتروكيميائيات في سكيكدا وأريو.

ومن المرجح أن الاقتصاد الجزائري سيحقق نسبة النمو المتوقعة في موازنة العام 2000 وهي 5 في المئة وذلك استناداً إلى استقرار أسعار البترول على مستوى يفوق معدل العام 1999 بفارق ملحوظ واستمرار الإستثمار في قطاع البترول والغاز كما في قطاع الصناعة التحويلية خصوصاً من خلال مساهمات أجنبية. في هذا الوقت فإن فائض الحساب الجاري سيرتفع عن المستوى المتحقق في العام 1999 بنسبة غير قليلة وربما يقترب من عتبة 2 مليار دولار. أما الدين الخارجي فسيستمر في التراجع تبعاً لنمط السنوات الأخيرة بحيث قد يصل إلى نحو 27 مليار دولار في نهاية العام 2000 مقارنة مع 30 ملياراً تقريباً في نهاية 1998.

لكنه كما في تونس فإن التحدي الأساسي الذي يواجه الجزائر هو كيفية معالجة نسبة البطالة المرتفعة التي تقدر بنحو 29 في المئة. والواضح أن هذه المشكلة لن تحل في المدى القصير، إذ أنها تتطلب توسعاً كبيراً في الاقتصاد الوطني لاستيعاب العمالة الكبيرة الفائضة. وستبقى هذه المشكلة بمثابة قنبلة موقوتة وهمّ أساسي للحكومة بسبب انعكاساتها الاجتماعية والسياسية وربما الأمنية. ■



الزراعة: قطاع واعد



لبنان:

هل يأتي الترياق مع الانفراج الإقليمي؟

تميّز العام 1999 في لبنان بركود إقتصادي حاد طاول معظم القطاعات الاقتصادية الرئيسية. والتوقعات الأخيرة تشير إلى أن الناتج المحلي الإجمالي سجل انخفاضاً بالأسعار الجارية هذه السنة، علماً أن هناك تقديرات بأنه انخفض بنحو 1,5 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من السنة. وكانت هناك أسباب عدة لهذا الركود الذي بدأ بتباطؤ ملحوظ في العام 1998 لعل أهمها سياسة الإنفاق المتشددة التي اتبعتها الحكومة في محاولة لتخفيض العجز في الموازنة والحد من نمو الدين العام وكذلك الأوضاع السياسية غير المستقرة وعدم وضوح الرؤية بشأن عملية السلام.

وكانت هناك مؤشرات عن تراجع حاد في الإنفاق الاستهلاكي خلال السنة انعكس على القطاع التجاري وأدى إلى انخفاض الواردات في الأشهر العشرة الأولى من السنة بأكثر من 12 في المئة. وتزايدت حدة الركود في القطاع العقاري حيث انخفضت رخص البناء بنسبة 10 في المئة حتى نهاية الربع الثالث من السنة بعد تراجع بلغ 14 في المئة في 1988، وأثقل كاهل هذا القطاع من استمرار وجود فائض يقدر بنحو 80 ألف وحدة سكنية وتجارية مطروحة في السوق تبلغ قيمتها نحو 6 مليارات دولار. أما في القطاع الصناعي فانخفض حجم الإستثمار في المشاريع الصناعية الجديدة بنحو 35 في المئة في الأشهر العشرة الأولى من 1999 مقارنة بالفترة المماثلة من 1998.

وواجهت شركة سوليدير التي تتولى إعادة إعمار الوسط التجاري في بيروت مصاعب مالية متزايدة أدت إلى تكبدها خسائر في النصف الأول من 1999، وذلك للمرة الأولى منذ تأسيسها. وسوليدير هي أكبر شركة لبنانية تمثّل قيمتها السوقية أكثر من 70 في المئة من مجمل القيمة السوقية للشركات المدرجة في بورصة بيروت، وهي عانت من انخفاض حاد في مبيعاتها العقارية خلال السنة ومن عراقيل حكومية وإدارية عدة.

وفي موازاة الانحسار الملحوظ في حركة الاستثمار المحلية واجه لبنان أيضاً تراجعاً في تدفق الأموال والإستثمارات من الخارج، ما أثر على ميزان المدفوعات الذي بقي في عجز بواقع 42 مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من السنة على الرغم من انخفاض العجز التجاري بأكثر من 13 في المئة خلال هذه الفترة بسبب تراجع الواردات، إلا أنه بعد إتمام الحكومة إصداراً جديداً من سندات اليوروبوند بلغ 200 مليون دولار في شهر تشرين الأول/ أكتوبر انقلب مجموع هذا العجز فائضاً بواقع 190 مليوناً في نهاية الشهر.

وكان من الطبيعي أن يتأثر القطاع المصرفي بمجمل الأوضاع الإقتصادية وهو الذي كان من أسرع القطاعات الإقتصادية نمواً في السنوات السابقة. وتظهر الأرقام الأخيرة المتوفرة أن الميزانية المجمعة للمصارف التجارية في لبنان نمت بنحو 7,3 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من 1999 مقارنة بـ 15 في المئة تقريباً في الفترة المماثلة من 1998. وتباطأ أيضاً نمو الإقراض للقطاع الخاص إلى 10 في المئة في هذه الفترة من 15,6 في المئة في 1998 ونمو الودائع إلى 12 من 7,6 في المئة. ومن المرجح في ضوء كل ذلك أن تنخفض أرباح البنوك في لبنان بشكل ملحوظ هذه السنة.

في هذا الوقت لم يؤدِ التشدد في الإنفاق الحكومي إلى تحسن أساسي في وضع المالية العامة إذ أن أرقام الموازنة الفعلية حتى نهاية شهر تشرين الأول/أكتوبر 1999 تظهر ارتفاعاً في العجز بنحو 18 في المئة مقارنة مع الفترة المماثلة من 1998 ومن 41 في المئة من الإنفاق إلى 45 في المئة. وبعد أن كانت الحكومة تهدف إلى إبقاء نسبة العجز في حدود 41 في المئة عدلت توقعاتها مؤخراً إلى نسبة 46 في المئة. وارتفع الدين العام مع نهاية تشرين الأول/ أكتوبر إلى 19,4 مليار دولار، علماً أن خدمة الدين العام أصبحت العبء الرئيسي على الموازنة وشكلت 51 في المئة من مجمل الإنفاق الفعلي في الأشهر العشرة الأولى من 1999 مقارنة مع 49 في المئة في الفترة نفسها من 1998.

والتوقعات بالنسبة لتطور الاقتصاد اللبناني في سنة 2000 غير مشجعة بشكل عام، فموازنة العام 2000 تنطوي على المزيد من التقشف وتلحظ زيادة في الإنفاق بواقع 1,3 في المئة فقط فيما تبدو توقعاتها بتحقيق نمو في الإيرادات بأكثر من 15 في المئة متفائلة وغير واقعية خصوصاً في ضوء ما تحقّق في سنة 1999.

ولبنان مقبل في صيف العام 2000 على انتخابات نيابية، بحيث قد تشهد الفترة حتى



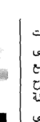
سوليدير: مشروع المستقبل

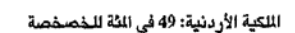
ذلك التاريخ الكثير من المشاحنات السياسية التي تؤثر سلباً على المناخ الاستثماري العام. ومع ارتفاع البطالة إلى نسبة يتراوح تقديرها ما بين 15 و 25 في المئة فإن الإنفاق الاستهلاكي سيبقى ضعيفاً على الأرجح، والقطاعات الإنتاجية الرئيسية، الزراعة والصناعة، تعاني الكثير من المشاكل والمعوقات التي لم ترَ الحكومة ضرورة لمعالجتها بشكل جدي ومتكامل حتى الآن.

وفي موازاة كل ذلك فإن لبنان الذي اعتمد النظام الإقتصادي الحر منذ الاستقلال لم يزل يضع الكثير من العراقيل الإدارية والبيروقراطية في وجه الاستثمار الأجنبي في غياب إصلاح إداري حقيقي. هذا في الوقت الذي يتجه فيه معظم الدول العربية الأخرى إلى المزيد من التحرر والانفتاح الإقتصادي. وتعلق الحكومة اللبنانية الكثير من الأمل على برنامج تخصيص عدد من شركات ومؤسسات القطاع العام، يقول وزير المالية انه سيبدأ تطبيقه في العام 2000 بعد الإنتهاء من وضع القانون الخاص به، ولكن التخصيص الذي قد يطال شركة طيران الشرق الأوسط ومرافق الكهرباء والماء والاتصالات لن يكون سهل التطبيق وقد تعترضه معوقات سياسية واجتماعية ترتبط بضرورة صرف عدد غير قليل من العمالة في هذه المرافق والمؤسسات.

ولعلّ التطور الإيجابي الأساسي الذي حدث في لبنان في 1999 هو الإعلان في أول كانون الأول/ديسمبر عن استئناف مفاوضات الحل السلمي بين سورية وإسرائيل والتفاؤل بإمكانية التوصل إلى اتفاق خلال فترة قصيرة نسبياً، وفي حال تحقق ذلك فإنه سيساعد على توضيح المستقبل السياسي للبنان وينعكس إيجاباً على الوضع الإقتصادي والإستثماري. ■







الملكية الأردنية: 49 في المئة للخصخصة



الأردن:

استعدادات متسارعة للإنضمام لمنظمة التجارة العالمية

تُظهر الأرقام الرسمية في الأردن أن العجز الفعلي في الموازنة العامة في النصف الأول من 1999 كان أقل بنحو 27 في المئة من الحد الأقصى المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي ضمن برنامج الإصلاح الإقتصادي الذي وضع في التنفيذ في شهر آذار/مارس 1999. ويهدف هذا البرنامج إلى تخفيض العجز الإجمالي إلى نحو 7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في 1999 مقارنة مع نسبة 11 في المئة المتحققة في 1998. وعزت الحكومة التحسن المسجل في النصف الأول من السنة إلى ارتفاع الإيرادات الضريبية وانخفاض الإنفاق. وتوازى هذا التحسن في وضع المالية العامة مع انخفاض العجز في الحساب الجاري إلى 120 مليون دولار في النصف الأول من السنة بحيث يتحوّل إلى فائض صغير عند إضافة الهبات التي تلقاها الأردن في هذه الفترة، ويبدو أن هذا التحسن في ميزان الحساب الجاري قد نتج بشكل أساسي عن انخفاض الواردات، إذ تظهر أرقام التجارة الخارجية في الأشهر السبعة الاولى من السنة أن هذا الانخفاض بلغ نحو 8،6 في المئة، أما الصادرات فقد تراجعت في هذه الفترة بنسبة 2،4 في المئة.

وكان لإتفاق التصحيح الهيكلي الذي عقد مع صندوق النقد الدولي أثر إيجابي على الوضع الخارجي للأردن إذ تزايدت الثقة بالدينار الأردني وسجل ارتفاع في التحويلات الرأسمالية إلى المملكة ساهم فيها تحسن أحوال الأردنيين العاملين في الخليج بعد ارتفاع أسعار البترول. وانعكس كل ذلك ارتفاعاً في احتياطي البنك المركزي من العملات الأجنبية بأكثر من 40 في المئة إلى نحو 2،5 مليار دولار.

وتماشياً مع برنامج صندوق النقد الدولي والخطط للإنضمام لمنظمة التجارة العالمية اتخذت الحكومة الأردنية في 1999 خطوات عدة في مجال التحرير الإقتصادي أهمها تخفيض الرسوم الجمركية على السيارات وعدد من السلع الأخرى ووضع قانون جديد لحماية الملكية الفكرية، وسيستعاض عن الرسوم الجمركية على السيارات بزيادة في رسوم التسجيل وسعر البنزين ما يشكل خطوة أولى في مجال إلغاء الرسوم الجمركية كلياً للإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

وفي الإجمال فإنه من المتوقع أن يحقق الإقتصاد الأردني نسبة نمو أفضل في 1999 منها في 1998، علماً أن البنك المركزي الأردني كان قد قدّر نسبة النمو في 1998 بنحو 0،6 في المئة بالأسعار الثابتة فيما هناك تقديرات أخرى بأن الناتج المحلي انخفض بالفعل.

ومن المتوقع أن يستمر التعافي البطيء للإقتصاد الأردني في العام 2000 خصوصاً في حال التوصل إلى حل سلمي شامل في المنطقة خلال السنة، لكن نسبة البطالة المرتفعة لن تنخفض بسهولة بحيث سيكون على الحكومة إعطاء المزيد من الأهمية للمشاكل الإجتماعية. وسيتركز الإهتمام على استمرار برنامج التخصيص الذي بدأ في 1999 خصوصاً مع الإعلان مؤخراً عن النية لبيع 49 في المئة من شركة الطيران الملكي الأردني في الأشهر المقبلة. ■

تأثير جزئي لارتفاع أسعار النفط

البورصات الخليجية: خطوات جديدة للانفتاح

بشكلٍ عام شهد العام 1999 ارتفاعاً كبيراً نسبياً في إيرادات الخليج النفطية وتحسناً ملحوظاً في أوضاع المالية العامة في المنطقة انعكس إيجاباً على الأوضاع الاقتصادية والتوقعات للعام 2000، إلا أن الأمر الملفت هو أن هذه التطورات لم تلقَ صدىً إيجابياً مماثلاً في عدد من أسواق الأسهم الخليجية التي بقيت ضعيفة.

الأسهم: العمق والانفتاح

إن مؤشر سوق الأسهم في المملكة العربية السعودية ارتفع بنحو 20 في المئة من بداية 1999 وحتى نهاية شهر تشرين الأول/ أكتوبر، ثم حقق قفزة إضافية بواقع 14 في المئة حتى أوائل شهر كانون الأول/ ديسمبر، لكن المؤشر بقي دون المستوى الذي وصله في نهاية 1997. وارتفعت سوق عمان بشكل سريع مماثل خلال السنة لكنها بقيت أيضاً دون مستوى نهاية العام 1997. أما في الكويت فكان الوضع مختلفاً إذ بقيت سوق الأسهم ضعيفة خلال معظم السنة وشهدت عمليات بيع كثيفة في مراحل عدة أدّت إلى تراجع حاد في الأسعار. وكذلك الأمر في سوق الإمارات (غير الرسمية) حيث انخفض مؤشر بنك أبو ظبي الوطني الذي يقيس مسار السوق إلى أدنى مستوى له في 1999 في نهاية شهر تشرين الأول/ أكتوبر وذلك على الرغم مما حملته السنة من تطورات اقتصادية إيجابية مقارنةً بالعام 1998. وطالب عدد من كبار المستثمرين والمسؤولين بإنشاء محفظة استثمارية برأس مال مليار درهم (275 مليون دولار) لتحريك السوق ووقف انخفاض الأسعار.

وليس من الصعب تفسير هذا الأداء الضعيف إجمالاً لأسواق الأسهم الخليجية، بل هناك إجماع بأن هذه الأسواق لم تزل تفتقر إلى العمق والسيولة ولا تستند إلى هيكلية صلبة من القوانين والإجراءات التي تضمن الشفافية والانفتاح على الأسواق الخارجية، كما أنها لم تزل تفتقر أيضاً للأساليب والإجراءات التقنية التي تضمن التعامل السريع والسليم.

ولعل أسواق المال في الخليج ستكون المستفيدة الأولى من الخطوات التي تسارعت وتيرتها بعض الشيء خلال 1999، وعلى الرغم من تحسّن أسعار النفط، لإعادة هيكلة الاقتصادات الخليجية وتحديثها وتحقيق المزيد من الانفتاح على الاقتصاد العالمي لحاقاً بقطار العولمة. وقد شملت هذه الخطوات قوانين لفتح الأسواق المالية للمستثمرين غير الخليجيين والسماح للأجانب بتملّك العقارات وتشجيع الشركات الأجنبية للمساهمة في بعض المشاريع الصناعية وفي قطاع البترول وتسهيل إجراءات العمل وغير ذلك.

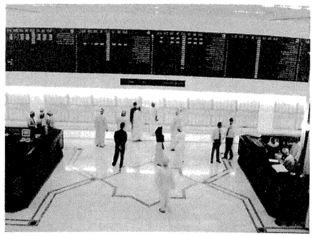


السعودية: التداول بالأسهم

السعودية: حوافز جديدة

وافقت الحكومة السعودية في أول شهر تشرين الثاني/ نوفمبر المنصرم على السماح للمستثمرين الأجانب بالاستثمار في صناديق أسهم محلية تديرها المصارف العشرة العاملة في المملكة، وأعلنت المملكة في هذا الوقت أيضاً أنها في صدد إعداد نظام ضريبي جديد لرأس المال الأجنبي يهدف إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي وإزالة التعقيدات التي تعترضه. وأعلن ولي العهد السعودي في شهر تشرين الأول/ أكتوبر الماضي عن نية الحكومة السماح لغير السعوديين بتملّك العقار وذلك "تلبيةً لتطلعات السوق المحلية وتفعيلاً لعملية العرض والطلب". وفي أوائل شهر تشرين الأول/ نوفمبر أيضاً أعلن وزير المال والاقتصاد الوطني في المملكة أن الخطوة التالية بعد فتح الصناديق الاستثمارية السعودية للمستثمرين الأجانب ستكون السماح لهم بتداول الأسهم بشكلٍ مباشر في سوق الأسهم السعودية "ولكن بشكلٍ منظم"، علماً أنّ الحكومة كانت في نهاية السنة في المراحل الأخيرة من دراسة وضع نظام وإنشاء مؤسسات لسوق الأوراق المالية. وفي هذا الوقت أيضاً تتجه الحكومة السعودية لوضع نظام جديد ومتكامل للكفالة للعاملين الأجانب في المملكة يتضمّن استثناءً كلياً للمستثمرين الأجانب في قطاع التقنية العالية من هذه الكفالة.

وتأتي جميع هذه التوجهات الجديدة بعد إنشاء المجلس الاقتصادي الأعلى السعودي الذي عقد أول اجتماع له في أول شهر تشرين الثاني/ نوفمبر. وهذا المجلس الاستشاري الذي منح صلاحيات واسعة يهدف إلى مساعدة الحكومة على وضع جميع



بورصة مسقط



بورصة الكويت

الخطوات والسياسات الكفيلة بإعادة هيكلة الاقتصاد السعودي عن طريق تقليص الاعتماد على النفط وتنمية الموارد البديلة وتعزيز دور القطاع الخاص، خصوصاً من خلال تخصيص بعض الأنشطة الاقتصادية.

والملفت أن جميع الخطوات أعلاه قد لاقت قبولاً كبيراً من قبل القطاع الخاص السعودي بحيث أنها من المتوقع أن تشكّل قوة دفع أساسية للنشاط الاقتصادي في العام المقبل. ومن المرجح أن الحكومة السعودية ستسير بسرعة لإقرار وتطبيق هذه التوجهات الأخيرة، حيث أنها أعطت اهتماماً كبيراً خلال 1999 لنيل الموافقات الضرورية من أجل انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية.

قطر: تملك الأجانب

وكما في المملكة العربية السعودية فقد تلاحقت خطوات التحرير والانفتاح الاقتصادي في جميع دول الخليج الأخرى خلال 1999 بحيث يمكن التوقع أن يبدأ تطبيقها وتحقيق إيجابياتها في العام 2000. وفي ما يلي لمحة موجزة عن بعض أهم هذه الخطوات.

في قطر من المتوقع أن يصدر قانون جديد للشركات في الربع الأول من العام 2000 الذي يسمح بتملك الأجانب نسبة 100 في المئة من مشاريع وشركات في قطاعات معينة، علماً أن الحكومة القطرية كانت قد أخذت وجهة نظر منظمة التجارة الدولية وبعض الدول الأخرى الراغبة في الاستثمار في قطر في القانون المقترح، وانتهى العمل تقريباً في نهاية السنة بوضع قانون صناديق الاستثمار الذي يسمح للأجانب بالاستثمار في سوق الأسهم في الدوحة من خلال هذه الصناديق. وتمّ خلال السنة تشكيل لجنة تُعنى بتسهيل الحصول على تأشيرات الدخول إلى قطر. كما وضع أيضاً قانون خاص لحماية الملكية بإشراف خبراء من منظمة التجارة الدولية. وأعلن وزير المال القطري في شهر تشرين الأول/ أكتوبر أن قطر تنوي مواصلة برنامج التخصيص الذي توقف بعد تخصيص شركة كيوتل للاتصالات بسبب الأوضاع الاقتصادية التي سادت في 1998 وأن هناك دراسات لتخصيص شركات عدة أخرى منها شركة الحديد والصلب. وفي تشرين الثاني/ نوفمبر وجه وزير المال "دعوة مفتوحة" للمستثمرين الأجانب معلناً استعداد الحكومة للبحث في أية عروض جادة في مجالات النفط والغاز والصناعات الأخرى المرتبطة بها.

البحرين: تملك العقار

وفيما يتمتع المستثمر الأجنبي بحرية التداول في أسواق الأسهم في كل من عمان والبحرين، أعلنت حكومة البحرين أنها تتجه أيضاً للسماح للأجانب بتملك العقار والاستثمار فيه، وذلك بهدف تشجيع المستثمرين الأجانب على الإقامة في البحرين وإنشاء المساكن وتأسيس الشركات التجارية والصناعية. وأعلن أيضاً في شهر تشرين الأول/ أكتوبر 1999 أن هذا التوجّه سيترافق مع خطوات لتسهيل الإقامة في البحرين أو القيام بزيارات الأعمال والسياحة إليها.

الكويت: مشاركة في النفط

وفي الكويت حيث يسمح للمستثمرين الأجانب الاستثمار في الأسهم الكويتية من خلال صناديق الاستثمار منذ سنوات عدة كان التطور الملفت في نهاية السنة السعي لمشاركة شركات نفطية عالمية في تطوير الحقول النفطية الشمالية، علماً أن قرار مشاركة الشركات الأجنبية في الصناعة النفطية في الكويت استغرق سنيناً عدة من الدرس والمناقشة والتردّد قبل الإقبال عليه أخيراً.

باختصار، شهدت دول الخليج تحولاً أساسياً خلال 1999 من خلال اهتمامها المتزايد بالانفتاح الاقتصادي والتعامل مع التوجهات العالمية الجديدة التي تمثلها منظمة التجارة العالمية بشكل خاص. وهذه التوجهات كانت محوراً أساسياً لمؤتمر قمة مجلس التعاون الخليجي الذي عقد في الرياض في بداية شهر أيلول/ سبتمبر وهي ستستمر وتتقوى من دون شك في العام 2000 رغم فشل دول المجلس في إقرار وتطبيق مشروع التعرفة الجمركية الموحّدة ابتداءً من العام 2001.

لكن العام 2000 سيحمل أيضاً هموماً وتحديات غير قليلة لدول الخليج منها أهمية استقرار أسعار النفط وقدرة حكومات الدول المعنية على التغلّب على العقبات السياسية والاجتماعية التي قد تقف في وجه بعض خطط إعادة الهيكلة الموجعة بما في ذلك عمليات التخصيص. ولعل التحدّي الأكبر والمستمرّ سيكمن في قدرة دول الخليج على تأمين فرص العمل للعمالة الخليجية المتزايدة وتطبيق برامج توطين الوظائف من دون أي آثار سلبية على الوضع الاقتصادي. ■


الرئيس الحص يقلد رئيس البنك وساماً لبنانياً

البنك الإسلامي للتنمية ومسيرة ربع قرن

IFC إسلامية لمواكبة دور القطاع الخاص

الاجتماع السنوي الرابع والعشرون لمجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية الذي انعقد في مدينة جدّه في المملكة العربية السعودية تحت رعاية وليّ العهد السعودي ونائب رئيس مجلس الوزراء ورئيس الحرس الوطني الأمير **عبد الله**، لم يكن حدثاً عادياً.

فقد تزامن اجتماع مجلس محافظي البنك على مستوى وزراء المالية والاقتصاد والتخطيط في الدول الأعضاء الـ 54 هذا العام مع إحتفالات البنك بمرور 25 عاماً على إنشائه في تشرين الاول/ اكتوبر العام 1975. وأتت احتفالات اليوبيل الفضي هذه التي افتتحها الأمير **سعود بن عبد المحسن**، أمير منطقة مكة المكرمة بالنيابة، لتتوج 25 عاماً من مسيرة البنك الذي برز وبحق، على امتداد ربع قرن من العمل والجهود الخلاقة، كالمؤسسة الأولى للتنمية في العالم الإسلامي صاحبة الباع الطويل والخبرات المتراكمة في ميادين تمويل برامج التجارة الخارجية وتنمية التجارة البينية للدول الإسلامية ودعم المشاريع التنموية والاستثمارية والإنتاجية للقطاعين العام والخاص فيها. هذا بالاضافة إلى برامج البحوث والتدريب من أجل تطوير تقنيات المعلومات من جهة، وتنمية القدرات البشرية من جهة ثانية.

حصاد التجربة

وإن عبّرت إحتفالات اليوبيل الفضي التي حضرها إلى جانب المحافظين والمحافظين المناوبين ووفود الدول الاعضاء في البنك وفي مقدمهم د. **سليم الحص** رئيس الحكومة اللبنانية بصفته محافظاً للبنك عن الجمهورية اللبنانية، ممثلون عن البنوك الاسلامية والمؤسسات الوطنية للتمويل التنموي في الدول الاعضاء، وممثلو الهيئات ومؤسسات التمويل الدولية والاقليمية التي تتعاون مع البنك، إن عبّرت عن شيء فإنما عن الإحتضان الرسمي والأهلي، وعلى أعلى المستويات، لمسيرة البنك ولدوره الكبير على صعيد التنمية. ويأتي ذلك، من خلفية النجاحات الكبيرة التي حققها البنك على امتداد 25 عاماً كمؤسسة مالية دولية تعمل وفق مبادىء الشريعة الإسلامية. «فقد قدم البنك الإسلامي للتنمية، كما قال رئيسه د. **أحمد محمد علي**، الدليل القاطع والبرهان الساطع خلال خمسة وعشرين عاماً على امكان قيام مؤسسة مالية دولية تعمل وفق مبادىء الشريعة الإسلامية كأساس لعملياتها واجراءاتها التمويلية، ليس لإثبات ذاتيتها فحسب، ولكن لتصبح مثالاً يُحتذى به فيما طوّرته من أساليب وأدوات ومنتجات، شجعت قيام كثير من المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية، وانتشار صيغ التمويل الإسلامية فراجت سوقها حتى تبنّاها كثير من المصارف العالمية».

وما ارتفاع عدد الدول الأعضاء في البنك من 22 دولة عند تأسيسه إلى 54 دولة حالياً (بعد انضمام نيجيريا اليه مؤخراً وهي تعتبر من بين أهم الدول الافريقية نظراً لثقلها الإقتصادي الكبير في القارة السوداء)، وارتفاع رأس المال المكتتب فيه من مليار دولار إلى نحو 5،5 مليارات ورأس المال المصرّح به من 3 مليارات دولار إلى نحو 9 مليارات، وبلوغ إجمالي التمويلات للمشروعات الانمائية ولعمليات التجارة الخارجية في الدول الأعضاء أكثر من 22 مليار دولار، سوى دلالة على نجاح تجربة البنك كمؤسسة مالية دولية إسلامية.

وبعيداً عن لغة الأرقام على أهميتها، ساد شعور من قبل الدول الأعضاء أنه أصبح لديهم مؤسسة ضخمة وناجحة، مؤسسة يمتلكونها وقريبة منهم وعلى خط تماس مباشر وتفاعل عميق مع مشاكلهم ومتطلباتهم التمويلية والتنموية. وهذه الثقة تطلّبت الكثير من الجهود من قبل المسؤولين في البنك وفي مقدمهم رئيسه د. **أحمد محمد علي** الذي أشاد بدوره القيادي جميع المؤتمرين لما يتميز به من أسلوب ديبلوماسي واصغاء دقيق وفهم عميق لمشاكل الدول الاعضاء والمساعدة على حلّها، ما عزّز الشعور بضرورة إحتضان البنك والإلتزام به. وبدوره، يشدّد د. **علي** على أن البنك ليس فقط اداةً للتمويل، بقدر ما هو اداة تعاضد وتعاون بين الدول الأعضاء بشكل خاص، والعالم الإسلامي بشكل عام، خصوصاً أن التنمية تحتاج إلى تكثيف الجهود لترجمة مبادىء وجوهر الشريعة الإسلامية على أرض الواقع، وهو ما يقوم به البنك بأسلوب علمي وحديث انطلاقاً من مفهوم الشراكة الحقيقية بين الدول الإسلامية قاطبةً خصوصاً بعد أن تحول البنك من مؤسسة واحدة منفردة إلى مجموعة من المؤسسات والصناديق، كلها تصب في خدمة التنمية

في الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء. ويمكن أن يطلق على هذه المؤسسات والصناديق إسم «مجموعة البنك الاسلامي للتنمية» التي باتت تضم:

- المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، محفظة البنوك الإسلامية، صندوق حصص الاستثمار، صندوق وقف البنك الإسلامي للتنمية، المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، صندوق البنية الأساسية، محفظة تثمير ممتلكات الأوقاف، المؤسسة الإسلامية لتنمية وتطوير القطاع الخاص التي تمت الموافقة على انشائها خلال المؤتمر.

IFC اسلامية

ولأن الدول الأعضاء في البنك لا تزال دولاً نامية بمعظمها، ولأن التجارة البينية فيما بينها لم تتخط عتبة 10 في المئة من إجمالي تجارتها الخارجية، تبقى مسيرة البنك الإسلامي للتنمية على امتداد ربع قرن خطوة أولى في رحلة الألف الميل التنموية على الرغم من الإنجازات الكبيرة التي تحققت. من هنا، شكّل الاجتماع السنوي الرابع والعشرون لمجلس محافظي البنك محطة لبلورة رؤية جديدة للبنك في المرحلة المقبلة، وقوامها دعم القطاع الخاص وتعزيز دوره كشريك فاعل وكامل في عملية التنمية.

وأتت موافقة مجلس المحافظين على إنشاء المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، على غرار مؤسسة التمويل الدولية (IFC) المنبثقة عن البنك الدولي، باكورة لهذه الرؤية بتوجهاتها الجديدة، على أن تدخل هذه المؤسسة بقوة وزخم في عمليات تمويل القطاع الخاص في ظل تنامي دوره في الحياة الاقتصادية.

وتتلخص أهداف المؤسسة بالتالي:

- تشجيع المشروعات الانتاجية الخاصة وتوسيعها وتحديثها عن طريق الأساليب التنموية المتفقة مع الشريعة، وبما يخدم ويكمل أنشطة البنك الإسلامي للتنمية في الدول الأعضاء.

- التكامل مع مصادر التمويل الموجودة وتشجيع التدفق الرأسمالي لتمويل الاستثمار الخاص في الدول الاعضاء.

- تسهيل وصول مؤسسات القطاع الخاص بالدول الأعضاء إلى أسواق المال الوطنية والإقليمية والدولية.

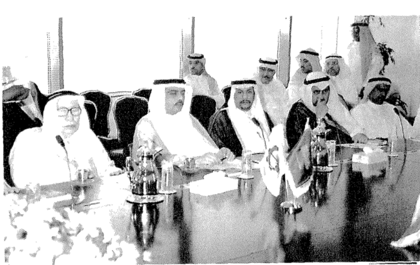
- تشجيع ودعم تنمية وتطوير الأسواق المالية في الدول الأعضاء.

- توفير الخدمات الإستشارية للقطاعين العام والخاص في الدول الأعضاء إن على مستوى الإستثمار، أو على مستوى برامج الخصخصة، وعمليات الدمج، وتكامل الأسواق المالية في العالم الإسلامي.

- الإسهام في نقل الخبرات والمعارف التقنية والادارية إلى الشركات والمؤسسات الخاصة عن طريق تقديم الخدمات الإستشارية.

إلى ذلك، يبلغ رأس مال المؤسسة المصرّح به مليار دولار يسهم فيه البنك بنسبة 50 في المئة، والدول الأعضاء بـ 30 في المئة، والمؤسسات الوطنية والإقليمية فيها بنسبة 20 في المئة، مع الإشارة إلى أن مساهمة الدول الأعضاء (30 في المئة) ستغطى من إحتياط البنك وستوزّع بحسب حصة كل دولة عضو في رأس مال البنك، ما يعني أن تأمين مساهمة الدول الأعضاء في رأس مال المؤسسة لن يتطلب منها أية جهود تمويلية.

وسيكون للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (مقرها في جدّه مع إمكان فتح فروع إقليمية لها مستقبلاً) مجلس شورى خاص يضمّ فقهاء للإفتاء بمشروعية المشاريع من حيث توافقها مع مبادىء الشريعة الإسلامية. وستشمل الآليات التمويلية للمؤسسة عمليات الايجارة والمشاركة في الرأس مال (equity participation) وغيرها من أساليب وأدوات التمويل الإسلامي، وتبقى النقطة الأهم أن المؤسسة ستكون شريكاً فاعلاً في المشاريع المقدمة إن من حيث تحمّل المخاطر أو ادارتها، لذا ستضم في هيكليتها جهازاً خاصاً يعنى بدراسة وتقييم المخاطر، وستركز المؤسسة على عمليات القطاع الخاص الكبيرة في اطار سياسة منفتحة على كل القطاعات من دون استثناء، ومن بينها قطاعيّ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الواعدين واللذين يزخران بالفرص الإستثمارية.



جانب من الحضور

وفي إطار تنمية القطاع الخاص يدرس البنك الإسلامي للتنمية حالياً الأساليب الكفيلة بإعطاء حرية أكبر ومرونة أوسع لمؤسسات التمويل الوطنية لادارة خطوط التمويل المقدمة لها من البنك ويأتي ذلك في إطار جملة من الإجراءات والتدابير العملية التي اتخذها بناءً على مقترحات جرت مناقشتها ودراستها اثناء الإجتماع السابق لمجلس المحافظين، ومن أبرز هذه الاجراءات والتدابير:

- وضع الخطوط الإرشادية الخاصة بإعطاء صلاحيات كاملة لبعض المؤسسات الوطنية للتمويل التنموي، بما يمكنها من المضي قدماً في تجهيز المشروعات، وإنجاز اجراءات الشراء والتوريد، وصرف التمويل في إطار خطوط التمويل المقدمة لها.

- اعتماد إجراء جديد يمكّن من توفير حظ تمويل عام للدولة العضو لصالح عدد محدد من مؤسسات التنمية الوطنية أو البنوك الإسلامية المؤهلة في الدولة. والغرض من هذا الاجراء تبسيط وتحسين الاجراءات فيما يتصل باستخدام خطوط التمويل الحالية، وجعل هذه الإجراءات أكثر مرونة.

- الموافقة على المبادىء التوجيهية لقبول بدائل عن الضمانات المصرفية للتمويلات المقدمة من مجموعة البنك الإسلامي للتنمية،

مع إعطاء إهتمام خاص للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء الأقل نمواً.

- إعادة النظر بصفة جوهرية في شروط تمويل البنك لتصبح أكثر منافسة في السوق، إذ تمّ تخفيض العائد على عمليات البيع لأجل، والاجارة والإستصناع بشكل ملحوظ.

- فتح حساب قصير الأجل لتوفير النقد المطلوب بسرعة للمشروعات الجاري تنفيذها، خصوصاً المشروعات الصغيرة منها.

- التوسع بصفة تدريجية في التجربة التي بدأها البنك قبل سنة والتي ترمي إلى تعيين ممثلين ميدانيين له في بعض الدول الأعضاء من أجل متابعة المشاريع عن قرب. وفي الوقت ذاته يعمل البنك على تدعيم مكاتبه الإقليمية لتحقيق الهدف ذاته.

- تقديم الدعم المؤسساتي والمساعدة اللازمة للدول الأعضاء لتعزيز قدرات الجهات المعنية على اختيار المشاريع الجيدة والاشراف على تنفيذها بشكل مناسب.

صندوق البنية الأساسية

وأخيراً، وفي اطار دعم القطاع الخاص، إستكمل البنك الترتيبات الادارية والقانونية لإنشاء صندوق البنك الإسلامي للتنمية للبنية الأساسية. وهذا الصندوق، الذي سيكون أول قناة استثمارية خاصة تركّز على البنية الأساسية في الدول الأعضاء كما قال رئيس البنك د. **احمد محمد علي**، هو شركة تضامنية محدودة بحجم إجمالي مقداره 1،5 مليار دولار، منها مليار دولار تمثل رأس المال الأساسي للصندوق ونصف مليار دولار كمبلغ تمويل تكميلي لدعم رأس المال. ويجري في الوقت الحاضر تسويق الصندوق والترويج له بهدف تعبئة الموارد للاكتتاب في رأس ماله، والتعرّف على المستثمرين الناشطين الكبار في قطاع البنى الأساسية، وعلى المشروعات المناسبة للتمويل الطويل الأجل (مشاريع BOT وBOOT وغيرها) وذلك لتلبية المتطلبات التمويلية لبرامج الخصخصة في الدول الأعضاء.

أما بالنسبة للتجارة، وتطبيقاً للقرار الذي اتخذه مؤتمر القمة الإسلامي الثامن العام 1997، قرّر البنك تنفيذ خطة عمل لزيادة التجارة البينية للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي من مستواها الحالي البالغ 10 في المئة إلى 13، أي بما يمثّل نحو 4 مليارات دولار في السنة ولمدة ثلاث سنوات. وللوصول إلى هذا الهدف، ولتحسين الإفادة من برامج تمويل التجارة، قام البنك بمراجعة نظام هامش الربح في كل من عمليات تمويل الواردات وعمليات تمويل الصادرات بما يجعل تمويلات البنك لهذه العمليات أكثر جاذبية وقدرة على المنافسة. ■

اللجنة السعودية - الألمانية المشتركة

السعوديون روّجوا لمشاريع ودعوا الألمان للإستثمار

برلين — ابراهيم محمد

في حضور أكثر من 150 من المسؤولين ورجال الأعمال، استضافت العاصمة الألمانية برلين فعاليات الاجتماع الثالث عشر للجنة الاقتصادية السعودية الألمانية المشتركة. ترأس الوفد السعودي إلى الاجتماع وزير الاقتصاد والمالية الدكتور **ابراهيم العساف**. وكان من أبرز المشاركين فيه عدد مهم من كبار المستثمرين ومسؤولي القطاع الخاص وعلى رأسهم **خالد الجفالي** رئيس مجموعة لجان الأعمال المشتركة عن الجانب السعودي و**أسامة الكردي** عضو مجلس الغرف السعودية. أما الجانب الألماني الذي ضمّ ممثلي أكثر من مئة شركة ومؤسسة فترأسه وزير الاقتصاد الدكتور **فيرنر مولر**.



الوزيران ابراهيم العساف (اليسار) ود.فيرنر مولر يوقعان عل البروتوكول ووراءهما خالد الجفالي (اليمين) وبيتر يونغن رئيس الجانب الألماني في لجنة رجال الأعمال المشتركة

شملت فعاليات الاجتماع بالإضافة إلى جلسات عامة شارك فيها الوزيران **العساف ومولر** انعقاد لجان الأعمال في إطار ورش متخصصة على المستوى القطاعي. وتم في إطارها مناقشة مستوى وآفاق التعاون في مختلف المجالات. ويأتي على رأسها الاستثمارات الصناعية والخدمية والتقنيات والكيميائيات والتعليم والصحة. وأفاد رجال أعمال سعوديون شاركوا في الندوات والتقتهم الاقتصاد والأعمال أنهم حثوا رجال الأعمال الألمان على مزيد من الجرأة للاستثمار في المملكة بدلاً من التردّد والترقب والانتظار. وشددوا بالإضافة لذلك على أهمية قيام ألمانيا بفتح سوقها أمام المنتجات السعودية الصناعية منها والزراعية من أجل التخفيف من العجز التجاري الذي يميل لصالح الجانب الألماني. ومن الجدير ذكره أن الصادرات الألمانية إلى السعودية زادت على 4 مليارات مارك خلال العام الماضي مقابل ما يزيد بقليل على مليار مارك للصادرات السعودية. ويعتبر تشدّد ألمانيا على صعيد استيراد البتروكيميائيات من أهم أسباب هذا الخلل. كما أبدى السعوديون خلال المباحثات اهتمامهم المتزايد بنقل التكنولوجيا الألمانية إلى بلادهم بواسطة المشاريع المشتركة وتفعيل برامج التعليم والتدريب. وفي ختام الفعاليات وقّع الوزيران السعودي والألماني على البروتوكول الخاص بنتائج الاجتماعات وملامح خطة العمل للمرحلة المقبلة. بعدها عقدا مؤتمراً صحفياً مشتركاً تمّ التطرق من خلاله إلى أهم محاور اللقاءات وعلى رأسها الاستثمارات المشتركة والتبادل التجاري.

الاستثمارات المشتركة

خلال مداخلته أثناء المؤتمر الصحفي أبرز الوزير **العساف** أهمية إعطاء دفعة جديدة للإستثمارات الألمانية في السعودية. وخصّ بالذكر منها الاستثمارات في قطاع الصناعات التحويلية. وتنبع أهمية ذلك حسب الوزير من حقيقة ضعف الأخيرة قياساً إلى الإمكانات المتاحة والعلاقات التجارية القائمة. وتطرّق في هذا الإطار إلى أهم المزايا التي يقدّمها مناخ الاستثمار في بلاده في ضوء الإصلاحات التي يتم القيام بها على أصعدة الخصخصة والأنظمة الضريبية والجمركية وغيرها. ورداً على سؤال «الاقتصاد والأعمال» في ما يتعلق بكيفية تشجيع الاستثمارات المذكورة من الناحية العملية قال الوزير: «إن ذلك سيتم بواسطة تفعيل دور الشركة السعودية الألمانية للتنمية والاستثمار المحدودة (ساجكو) التي تقدم الاستشارات والتسهيلات المطلوبة لرجال الأعمال من كلا البلدين. وقد

روّجنا بالتنسيق معها لنحو 130 مشروعاً يمكن الاستثمار فيها بشكل مشترك. كما أن الحكومة السعودية تعمل حالياً على إعادة النظر في العديد من القوانين والأنظمة بحيث يتم توفير المزيد من فرص الاستثمار في قطاع المعلوماتية والتطبيقات ونقل المعارف».

وفي إطار الاستثمار ذكر **خالد الجفالي** أن الاهتمام ينصبّ على تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة كونها تشكل أهم دعائم سوق ديناميكية ونشطة. واعتبر **أسامة الكردي** أن التطورات التي شهدها الاقتصاد السعودي مؤخراً لفتت الاهتمام المتزايد لرجال الأعمال الألمان. وخص بالذكر منها إعادة تنظيم قطاع الكهرباء والاتصالات وخطط إعادة صياغة أنظمة التأمين والعمل والضرائب. ورداً على سؤال حول شكاوى المستثمرين الألمان من أنظمة الملكية التي لا تجيز للأجنبي تملك العقارات قال: «إن ذلك ينبغي ألا يعتبر مشكلة مهمة لأن القوانين تجيز تأجيرها لسنوات طويلة ناهيك عن حق المستثمر المذكور بتملك 100 في المئة من أصول شركته. وفي حال وجود شريك سعودي يشارك بما لا يقل عن 25 في المئة من رأس المال، فإن بإمكان الأجانب الحصول على مزايا إضافية مثل حق الحصول على القروض من بنك التنمية السعودي أو الحصول على أماكن استثمار في المناطق الصناعية.

من جهته أعرب الوزير الألماني عن تفاؤله بمستقبل الاستثمارات المشتركة بين البلدين في ضوء الإصلاحات التي يشهدها الاقتصاد السعودي والتي تحظى بدعم الجانب الألماني. كما نوّه بأهمية الاتفاق الذي تم توقيعه بشأن حماية وتشجيع الاستثمارات المتبادلة والذي دخل حيّز التنفيذ اعتباراً من أوائل العام 1999. وأضاف «لقد اتفقنا مع الجانب السعودي على تكثيف لقاءات المسؤولين ورجال الأعمال بغية الإسراع في حل القضايا العالقة». ودعا الوزير رجال الأعمال السعوديين للاستثمار في بلاده وخصوصاً في المقاطعات الشرقية (ألمانيا الديمقراطية سابقاً). فالأخيرة حسب الوزير، توفّر فرصاً استثمارية نادرة من نواحي متعددة أهمها توفر الكفاءات والخبرات النادرة والقرب من أسواق أوروبا الشرقية.



جانب من الإجتماع

التبادل التجاري

تعتبر ألمانيا أحد أهم الشركاء التجاريين للمملكة. ولكن ما يميز العلاقات التجارية العجز المتفاقم في ميزانها لصالح الجانب الألماني. وانطلاقاً من ذلك شكلت كيفية وسبل التخفيف من هذا العجز أحد أهم نقاط البحث والحوار على حد تعبير الوزير **العساف**. ولدى إجابته عن سؤال بخصوص السبل المذكورة، ذكر أن ذلك يتطلب من الجانب الألماني إبداء المزيد من المرونة على صعيد تخفيف أو إزالة الحواجز الجمركية التي تعيق دخول المنتجات السعودية إلى ألمانيا وأسواق الاتحاد الأوروبي الأخرى. وأضاف: «لقد أبدى الألمان استعدادهم لدعم مطالبنا بهذا الخصوص. كما وعدوا بدعم المملكة في المفاوضات الخاصة بدخولها إلى منظمة التجارة العالمية والتي ستبدأ أوائل العام المقبل». وأضاف الوزير أن الأمر لا يتعلق فقط بالتروكيميائيات وإنما بمنتجات الصناعة التحويلية والمنتجات الزراعية. وذكر **أسامة الكردي** لـ«الاقتصاد والأعمال» أن المملكة تصدر المنتجات المذكورة إلى أكثر من مئة بلد. وأضاف «ربما لا يعرف الكثيرون أننا نصدر الورود إلى هولندا والمباني الحديدية إلى فيتنام والمكيفات إلى الصين». وقال **خالد الجفالي**: «طالبنا من خلال اللقاءات العامة واللجان المتخصصة الجانب الألماني بتحرير سوقه تجاه منتجاتنا وحثّيناه على ضرورة المزيد من الليونة في إطار المفاوضات الخاصة بذلك مع الاتحاد الأوروبي». وتطرّق وزير الاقتصاد الألماني الدكتور **مولر** بدوره لموضوع العجز التجاري معتبراً أن الحد منه يشكل أحد أهم الأهداف المشتركة لكلا الجانبين.

وأخيراً ينبغي التذكير ببعض ما ذكره المستثمر السعودي **عبدالله الحمدان** رئيس شركة الحمدان التجارية أثناء حوار قصير معه على هامش المؤتمر حيث قال: «لقد أوضحنا للمستثمرين الألمان أن فرص الاستثمار الكثيرة والمتوفرة حالياً في المملكة ستضيع من بين أيديهم إذا لم يبادروا للإستفادة منها في القريب العاجل. ولكي يقوموا بذلك عليهم أن يكونوا أكثر عالمية في ظل العولمة المقبلة». وعلى الرغم من صحة ذلك تجدر الإشارة أن على الألمان أن يكونوا أكثر عالمية وخصوصاً على صعيد الاستثمار في المنطقة العربية. فالمعطيات تدلّ على أنها كانت حتى الآن من أكثر المناطق التي أهملتها رؤوس أموالهم المتواجدة بقوة في أوروبا وأميركا وشرق آسيا وبعض بلدان الشرق الأوسط غير العربية. أما أسباب ذلك فقصة أخرى يطول الحديث فيها. وما يميّزها الدور البارز الذي لعبته الجوانب السياسية فيها، سيما المتعلقة منها بالنزاع العربي الإسرائيلي. ■



هاشم يماني

ندوة حول الاستثمار في السعودية في باريس

يماني: حوافز للإستثمار ونظام ضريبي جديد

نظّمت الغرفة التجارية الفرنسية العربية بالتعاون مع السفارة السعودية في باريس يوماً سعودياً حول فرص الاستثمار في المملكة، شارك فيها وزير الصناعة والكهرباء د. **هاشم بن عبد الله يماني**، والسفير السعودي في باريس الشيخ **فيصل حجيلان** والمستشار ومساعد الأمين العام للشؤون الخارجية في مجلس الغرف السعودية **محمد سليمان المطوع**.

كما شارك في الندوة مجموعة من رجال الأعمال السعوديين وممثلون لكبرى الشركات الفرنسية العاملة في قطاعات الخدمات والدفاع والبنوك والصناعة والكهرباء والبترول والبناء...

استهدفت الندوة استعراض المشاريع الرئيسية المطروحة أمام الاستثمار الأجنبي في السعودية والإطلاع على المناخ الاستثماري لا سيما في إطار الخطوات الأخيرة المتّخذة.

وزير الصناعة والكهرباء السعودي د. **هاشم بن عبد الله يماني** حلّ ضيفاً مميزاً على هذا الحدث السعودي الذي بدأ في العاصمة الفرنسية ليستمرّ يومين إضافيين في مدينتيّ تولوز ومارساي.

الوزير السعودي استعرض في كلمته إنجازات خطط التنمية الخمسية في المملكة والتي كان أولها خطة التنمية 1970–1975 حيث حقق الناتج المحلي الإجمالي نمواً سنوياً بمعدل 13،4 في المئة سنوياً، في حين بلغ متوسط نسبة النمو السنوي في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي نحو 9،2 في المئة على امتداد سنوات الخطة الخمسية الثانية 1975–1980. وبعد معدلات نمو سالبة خلال خطة التنمية الثالثة (1980–1985) بسبب انخفاض أسعار النفط العام 1981 لتصل إلى أدنى مستوياتها العام 1982، سجّل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي تحسّناً طفيفاً خلال خطة التنمية الرابعة (1985–1990)، إذ بلغ متوسط النمو 0،1 في المئة سنوياً ليعود فيقفز إلى 4،1 في المئة سنوياً خلال سنوات خطة التنمية الخامسة (1990–1995) متجاوزاً بذلك النسبة المخطط لها والبالغة 3،4 في المئة.

وعن أول سنتين من خطة التنمية السادسة (1995–2000)، أشار **يماني** إلى أن الاقتصاد السعودي سجّل معدلات نمو قوية بلغت بالأسعار الجارية 8،6 في المئة العام 1996 و10،6 في المئة العام 1997، حيث بلغ حجم الناتج المحلي الإجمالي 145،6 مليار دولار مقابل 136 ملياراً في العام 1996.

ثمار سياسة التنويع

بالنسبة لتنويع قاعدة الاقتصاد السعودي الذي يشكّل هدفاً ستراتيجياً للخطط الخمسية لتقليل الاعتماد الكامل على عائدات النفط، أكّد **يماني** أن سياسة المملكة في هذا المجال بدأت تؤتي ثمارها، فعلى الرغم من الانخفاض المستمر في أسعار النفط خلال الأعوام الماضية، أظهرت المؤشرات الاقتصادية للعام 1998 نمواً إيجابياً للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار الثابتة) بلغت نسبته 1،6 في المئة مقارنةً بما كان عليه في العام 1997. كما شهدت أنشطة القطاع الخاص نمواً إيجابياً في قيمة ناتجها المحلي بالأسعار الجارية وتقدّر نسبته بـ 2،1 في المئة، وبلغت نسبة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي نحو 47،4 في المئة العام 1997.

ولما كان إطفاء عجز الميزانية من أهم أهداف السياسات المالية في المملكة، أشار الوزير السعودي إلى الإنجازات التي تحققت على هذا الصعيد خلال الفترة الممتدة من 1987 إلى 1997 حيث انخفض العجز من 19،2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى 2،9 في المئة. وتوقع أن ينخفض العجز إلى 0،8 في المئة نهاية العام 1999، ولفت إلى أن من أهداف السياسات المالية والنقدية، المحافظة على استقرار الأسعار وأسعار الصرف للعملة الوطنية والتأكّد من توفر السيولة الكافية في القطاع المصرفي من أجل تلبية الاحتياجات الائتمانية لقطاعات الاقتصاد المختلفة، وقد حققت هذه السياسات كما قال نجاحات ملحوظة أسهمت في استقرار الريال السعودي وتعزيز قوّته.

تحفيز الاستثمار

في خضمّ التسابق المحموم من قبل الدول النامية والمتقدّمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تسعى المملكة من خلال تعديل نظام استثمار رأس المال الأجنبي لاستقطاب الرساميل والاستثمارات الأجنبية وإعادة توطين الرأس مال السعودي الذي يقدّر بنحو 400 مليار دولار في الخارج.

تشجيع وحماية الاستثمار بين السعودية وفرنسا

في إطار اللجنة السعودية الفرنسية التي تعنى بتطوير التعاون بين البلدين، تمّ تكوين أربع مجموعات عمل أحدها في مجال الاستثمار وتهدف إلى:

- **الإسراع في التوصل إلى اتفاقية مُرضية لتشجيع وحماية الاستثمار بين البلدين.**
- **خلق آلية مناسبة لتبادل المعلومات وخصوصاً التقنية والتطبيقية بين الجانبين.**
- **اختيار قطاع البلاستيك كأحد القطاعات المهمة لدخول المستثمرين.**
- **تهيئة البيئة المناسبة لمجتمع رجال الأعمال في البلدين وإيجاد وسيلة تواصل فعّالة بينهم.**

يذكر أن الاستثمار الفرنسي في المملكة يتركز في مشاريع الخدمات مثل البنوك وشركات التأمين، خدمات الزيت، النقل وغيره. وهناك تعاون منذ العام 1965 بين السعودية ومكتب الأبحاث الجيولوجية والتعدين الفرنسي التابع لوزارة الصناعة الفرنسية بهدف البحث والتنقيب عن المعادن في المملكة.

مؤشرات في القطاع الصناعي السعودي

• احتياطي النفط السعودي	25 في المئة من الاحتياطي العالمي
• احتياطي الغاز	3،6 في المئة من الاحتياطي العالمي
• الإنتاج البتروكيميائي	20 مليون طن
• النفط المكرر	1،7 مليون برميل يومياً
• حجم الاستثمارات الصناعية	57 مليار دولار
• اليد العاملة الموظفة	281 ألف عامل
• الصادرات الصناعية (1998)	7،2 مليارات دولار

التنمية الصناعية في المملكة

يبلغ عدد المصانع في المملكة 3021 مصنعاً موزعة قطاعياً على الشكل التالي:

الصناعات الغذائية (491)، الصناعات النسيجية (141)، صناعة المفروشات (138)، صناعات خشبية (194)، صناعات كيميائية وبلاستيكية (616)، صناعة مواد البناء (457)، صناعات معدنية وتجهيزات (889)، مختلف (95).

ورغم أن نظام الاستثمار المعمول به حالياً (صدر العام 1979) يمنح المستثمرين مزايا عديدة أهمها: حرية نقل الأموال وتحويلها، الإعفاء من الضرائب لمدة عشر سنوات للمشاريع الصناعية والزراعية وخمس سنوات للمشاريع التنموية الأخرى، الإعفاء من الرسوم الجمركية على المواد الأولية والآلات والمعدات المستخدمة في الإنتاج، تقديم القروض الميسّرة للمشاريع الصناعية، وتوفير الأراضي المطورة والمزودة بالتجهيزات الأساسية لتلك المشاريع وذلك بإيجار سنوي رمزي. رغم ذلك أخضع نظام استثمار رأس المال الأجنبي، كما أكّد يماني، لمراجعة ودراسة متأنية بغرض تطويره، وسوف يصدر النظام الجديد قريباً ومن أهم ملامحه:

• إنشاء الهيئة العامة للاستثمار كمؤسسة واحدة لتحفيز الاستثمار.

• توحيد الجهة التي يتعامل معها المستثمر من خلال إنشاء مركز الخدمة الشاملة ويضمّ مكاتب اتصال لجميع الدوائر الحكومية ذات العلاقة بالاستثمار ويقدم خدماته للمستثمرين بما يضمن توحيد جهة استقبال الطلبات والبت فيها وسرعة إنهاء المعاملات وإصدار التراخيص والموافقات والتأشيرات والتقارير اللازمة لمزاولة النشاط.

• النفاذ القطاعي لمجالات الاستثمار على أساس القائمة السلبية والتي ستكون محددة جداً بدلاً من القائمة الإيجابية.

• زيادة عنصر الشفافية وتعزيز المعاملة الوطنية للمستثمر الأجنبي.

• مجال فض النزاعات سيكون متاحاً بشكلٍ أكبر لطمأنة المستثمر الأجنبي.

إلى ذلك، أشار وزير الصناعة والكهرباء إلى أن وزارة البترول والثروة المعدنية تقوم أيضاً بمراجعة نظام التعدين في المملكة ودراسة حوافز الاستثمار في هذا القطاع المهم، كما تقوم الجهات المختصة بمراجعة نظام الضرائب المتوقع صدوره مع نظام استثمار رأس المال الأجنبي الجديد.

الخصخصة

تمثل الخصخصة العمود الفقري لخطة التنمية السابعة (2000–2005) التي تعتبر سياسات الخصخصة مرتكزاً رئيسياً في التنمية وذلك بالاعتماد المباشر على حيوية القطاع الخاص ومبادرته. ومن المؤشرات على الاتجاه الجديد في الاقتصاد السعودي والقاضي بجعل القطاع الخاص شريكاً كاملاً في التنمية الاقتصادية، إنشاء المجلس الاقتصادي الأعلى الذي من أبرز مهامه تمكين القطاع الخاص من الدخول في مرحلة خصخصة مؤسسات الدولة ومرافقها وفق ما تقتضيه المصلحة العامة كما قال الوزير يماني.

في هذا السياق عدّد الوزير السعودي أهم الإنجازات التي حققتها سياسات الخصخصة، وهي:

1– تحويل مرفق الاتصالات إلى شركة مساهمة بإسم «شركة الاتصالات السعودية» التي تقوم بتوفير كافة خدمات مرافق الاتصالات وتدار على أسس تجارية سليمة.

2– إعادة تنظيم وهيكلة قطاع الكهرباء (وقد صدر قرار بهذا الشأن من قبل مجلس الوزراء في 1998/11/30) وذلك من خلال دمج شركات الكهرباء ومشاريع المؤسسة العامة للكهرباء في شركة واحدة تسمّى «الشركة السعودية للكهرباء». وستدير هذه الشركة في المرحلة الأولى ثلاثة قطاعات رئيسية هي التوليد والنقل والتوزيع، وسيتاح المجال للاستثمار في مجال إنتاج الكهرباء للمستثمرين السعوديين والأجانب، كما سيعامل هذا القطاع كقطاع صناعي يعطي جميع المزايا الممنوحة للمنتج الصناعي. هذا بالإضافة إلى إنشاء هيئة مستقلة تعنى بتحديد التعرفة. يذكر أنه تمّ وضع خطة لتنمية قطاع الكهرباء حتى العام 2020، وتبلغ المتطلبات المالية للتوليد والنقل والتوزيع خلال الفترة الممتدة من 1999 إلى 2023 نحو 117 مليار دولار.

3– إنشاء شركة مساهمة سعودية للخدمات في مدينتيْ الجبيل وينبع الصناعيتين بموجب قرار مجلس الوزراء بتاريخ 1999/12/7. ويشترك في تأسيس هذه الشركة: الدولة ممثلة بصندوق الاستثمارات العامة والهيئة الملكية للجبيل وينبع، شركة أرامكو، شركة سابك، والراغبون من الصناعيين الآخرين، والغرض الرئيسي للشركة هو القيام بأعمال التشغيل والصيانة والإدارة وأعمال التوسعة والإنشاءات لمرافق التجهيزات الأساسية. ■

مشاريع صناعية مع مشاركة أجنبية

القطاع	العدد
صناعات غذائية	29
نسيج وجلود	11
مفروشات وصناعات خشبية	17
صناعات ورقية	20
صناعات كيميائية وبلاستيكية	101
مواد بناء	47
صناعات معدنية	1
تجهيزات	134
مختلف	6
المجموع	366

أما توزع المشاركة الأجنبية في القطاع الصناعي فهي كما يلي: الدول العربية (51 في المئة)، أوروبا (20 في المئة)، الولايات المتحدة (14 في المئة)، دول آسيا الشرقية (5 في المئة)، غيرها (10 في المئة).



الجلسة الإفتتاحية: ويبدو من اليمين، الفرارجي، كاستللو، السعيدي، أبو زكي، سعد الله

المؤتمر العربي - الدولي الثالث للملكية الفكرية

كسر جليد الحماية

العرب: ماضون في الحماية ولكن بأي ثمن!

حمل المؤتمر العربي الدولي الثالث للملكية الفكرية تأكيداً على الأهمية الإقتصادية والدور التجاري المتنامي لحماية الملكية الفكرية. لكنه وبخلاف المؤتمرات السابقة حمل علامات فارقة بلورت مرحلة النضج والإنفتاح في أساليب الدول العربية بالتعاطي مع مقتضيات الحماية ورصد انعكاساتها والتحديات والفرص التي تنتظر جهود الدول في مواجهتها وآثارها وتحقيقها.

انطلاقاً من ذلك، أخرج المؤتمر تحفظات البعض إلى العلن. هذه التحفظات تمحورت حول رفض الدول العربية الإستمرار في حصر دورها بـ«شرطة» مكافحة القرصنة والحدّ من التعديات الحاصلة على منتجات هي أصلاً ذات منشأ غربي، والمطالبة بضرورة تحقيق معادلة متكافئة تُراعى فيها مصالح الدول المتقدمة والنامية على حدٍّ سواء، وذلك من خلال نقل المعرفة والتكنولوجيا إلى أحضان العالم العربي ومؤازرته في مسيرة انتقاله من صناعات التقليد إلى صناعات أصلية بواسطة التراخيص والمشاريع المشتركة، وحتمية دخوله كلاعب بارز وليس مجرّد متفرّج في ساحة الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وقد تكون هذه النقلة النوعية أشبه بالفرصة الذهبية الأخيرة القادرة على إعادة إحياء الدول العربية كثقل اقتصادي وسياسي على خريطة موازين القوى الدولية. وقد تشكّل أرضية مؤاتية لبروز «لوبي» عربي يضغط لتحقيق معادلة متوازنة في لعبة الملكية الفكرية سيما وأن بعضاً من معالمه بدأت ترتسم ولو كانت بمراحل جنينية. هذه المعالم المتمثّلة بتحضيرات منظمة الوايبو لمعاهدة تحمي التراث الشعبي العربي ومهاراته المتوارثة.

200 مشارك

إحتشد عدد من الوفود العربية وقادة العديد من الجمعيات العالمية والإقليمية الداعمة لحماية الملكية الفكرية من جميع



الجلسة الأولى: ويترأسها الفرارجي، يبدو من يمينه أبو غزالة ووالين ومن يساره الحريري وسعد الله



جانب من المشاركين

القطاعات الصناعية والمعلوماتية والأدبية والفنية وغيرها، إلى وفود رسمية وديبلوماسية ووفد رفيع المستوى من منظمة «الوايبو» ورجال الأعمال ومخترعون وفنانون محامون، في تظاهرة نوعية استمرّت على مدى 4 أيام متتالية (30 تشرين الثاني/نوفمبر – 3 كانون الأول/ديسمبر) في فندق السمرلند – بيروت.

هؤلاء وسواهم انتظم عقدهم في المؤتمر العربي الدولي الثالث للملكية الفكرية الذي نظمته مجموعة «الإقتصاد والأعمال» بالإشتراك مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية «وايبو» ووزارة الإقتصاد والتجارة اللبنانية وبرعاية رئيس مجلس الوزراء د.**سليم الحص**.

واللافت في هذا الحدث الإقليمي السنوي اهتمام الشباب بالمستجدات المطروحة في قوانين ونظم حماية الملكية الفكرية، ما يدلّ على توق الكفاءات الفنية والفكرية والتقنية للمزيد من المعرفة من جهة، وعلى أن الاستثمار في هذه العقول البشرية سيكون «بترول» العرب المستقبلي من جهة أخرى.

الجلسة الافتتاحية

انعقدت الجلسة الإفتتاحية في حضور حشد ضمّ نحو 500 شخصية يتقدمها نواب وسفراء، وتوالى على الكلام كل من وزير الاقتصاد والتجارة د. **ناصر السعيدي** ممثلاً رئيس مجلس الوزراء د.**سليم الحص** ونائب مدير عام منظمة «الوايبو» **روبيرتو كاستللو** ومدير عام مجموعة «الاقتصاد والأعمال» **رؤوف أبو زكي**.

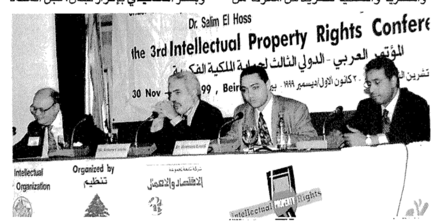
ركّزت كلمة الوزير **السعيدي** على عرض التجربة اللبنانية في حقل التشريعات الخاصة بالملكية الفكرية والمراسيم التطبيقية التي بوشر إعدادها بهدف بلوغ هذه القوانين درجة التوافق التام مع المبادئ الدولية لحماية حق المؤلف والحقوق المجاورة. وبشّر **السعيدي** بإقرار لبنان، قبل انعقاد المؤتمر الرابع للملكية الفكرية، لقانون خاص ببراءات الاختراع وإنجاز كافة التعديلات على قانون العلامات الفارقة والنماذج الصناعية والعلامات التجارية والصناعية، معرباً أن أولويات موجبات الحكومة هي حماية مبدعيها المقيمين والمغتربين من أبناء الوطن.

وفي كلمة موجزة لكن مكثّفة، رصد **كاستللو** المنافع والفرص التي يتيحها نظام الملكية الفكرية للاقتصادات العربية خصوصاً أنه بات هو المفتاح الرئيسي لأية عملية تنمية اقتصادية واجتماعية. وركّز على الدور الذي تلعبه الموارد البشرية في تغذية نظام الملكية الفكرية سواءً لجهة الاختراع وإمكانات تسويقه. فالابتكار أصبح بحدّ ذاته منتجاً تجارياً يمكن استثماره في السوق العالمية.

ودعا **كاستللو** الدول العربية للوقوف وقفة أمل وتفكير على مشارف الألفية الثالثة، مناشداً إياها التعاون والمشاركة والانخراط في النظام العالمي للملكية الفكرية.

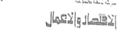
وتركّزت مداخلة **رؤوف أبو زكي** على الخطوات المهمة التي خطاها العالم العربي في سنّ قوانين عصرية تحمي كافة جوانب الملكية الفكرية، مثيراً – من الجدلية القائمة حول حماية حقوق الملكية الفكرية وما يتعرّض له العالم العربي من سلوكيات الترغيب والتهديد – قضية، تُطرح في طيّاتها جملة من التساؤلات أبرزها:

– لماذا توضع الدول العربية تحت وطأة التهديد بالعقوبات الاقتصادية في الوقت الذي تزيد الخسائر الناجمة عن التعدّي على حقوق الملكية الفكرية في بعض الدول



الجلسة الثانية: برئاسة كاستللو ومن يساره والين ومن يمينه لطفي وسعد الله





الجلسة الثالثة: ويبدو من اليمين الشريف الفرارجي، حرب وقعوار

روبيرتو كاستللو

المتطورة، وبحسب تقارير أميركية، مجموع الخسائر المسجّلة في كافة الدول العربية؟

– لماذا توجّه أصابع الاتهام إلى البلدان العربية، مع معرفة القاصي والداني أنها ليست بلداناً منتجة بل مستهلكة للبضائع المقلّدة خصوصاً في حقل التقنيات المتطورة. أليس من الأجدى مكافحة القرصنة في عقر دارها؟

– أليس من مصلحة الجميع، بما في ذلك شركات الكمبيوتر نفسها، تعميم فائدة برامج الكمبيوتر الأساسية على أوسع شريحة من المستخدمين وأخذ الأرباح من مبيعات البرامج الأكثر تخصصية؟

وختم، بعد أن شدّد على الجدوى من مؤازرة الدول والمنظمات العالمية للبلدان العربية في رحلة التغيّر التي تجتازها، مشيداً بالموقف المعتدل الذي تبنته منظمة «الوايبو» وبشكل خاص منذ تولي د. كامل إدريس رئاستها، في تعاملها مع البلدان النامية بشكلٍ عام والبلدان العربية بشكلٍ خاص.

التغير: مفتاح المنافسة

تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات العربية خصوصاً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت المحور الأكثر سخونة للمناقشات وموضوعاً للجلسة الأولى التي ترأسها المراقب الدائم لدى منظمات الأمم المتحدة في جنيف السفير **سعد الفرارجي**. والسؤال الأكثر إلحاحاً الذي هيمن على المناقشات تمثّل بمدى رغبة وجهوزية العالم العربي اليوم للتغير وقال رئيس مجلس إدارة المجمّع العربي لحماية الملكية الفكرية **طلال أبو غزالة** «إن العالم العربي ليس في خير ولا يسير بالسرعة الكافية والاتجاه الصحيح. والعيب فينا كعرب هو رغبتنا في المحافظة على التقاليد التي تقيّدنا، والخوف سيقتلنا وسنصبح دولاً نائمة لا نامية فقط... إنما إذا أردنا أن نكون مجدداً في قيادة العالم فعلينا أن نرغب في التغيّر». وطالب الحكومات في الاستثمار في البنية التحتية والقدرات الأساسية التي هي ضرورية للقطاع الخاص خصوصاً أن المستقبل هو للشركات الصغيرة تجارياً.

مدير المكتب العربي

ولما كان تحسين الإنتاجية يستلزم التكنولوجيا وإدارة واستثمار للموارد البشرية، وكادراً اقتصادياً عاماً ودوراً قانونياً للملكية الفكرية، تحدث مدير المكتب العربي في المنظمة العالمية للملكية الفكرية **شريف سعد الله** عن تحسين المنافسة من خلال استباق الخيارات المفضلة للمستهلك وتطوير الإنتاج والتسويق، ما يحتاج إلى ستراتيجية وطنية للترويج واستغلال للفرص في 3 قطاعات أساسية: البيوتكنولوجيا والبرامج والصناعات الثقافية من أدب وموسيقى وإعلام والمعارف التقليدية وقطاع الاتصال الذي شدّد **أبو غزالة** على ضرورة خصخصته ليكتسب القدرات التنافسية اللازمة. ولأن إشكالية تعزيز هذه التنافسية تكمن في تعبئة كفوءة لرأس المال من خلال أسواق

سلسلة من الزيارات

زار وفد «الوايبو» وعلى رأسه روبيرتو كاستللو – نائب مدير عام المنظمة – رئيس مجلس الوزراء اللبناني د.سليم الحص حيث نوّه كاستللو بالجهود التي بذلتها الحكومة اللبنانية لجهة وضع نظام حديث وعصري لحماية الملكية الفكرية، وأعرب عن مواصلة «الوايبو» في تقديم مساعداتها الفنية والعلمية حول كيفية تطوير الإقتصاد من خلال الملكية الفكرية.

وأكد الحص من جهته عزم لبنان على استكمال مسيرة حماية الملكية الفكرية وتفعيل التطبيق بشأنها، وكذلك التقى الحص نائبي اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية (BSA) جيفري ستاينهارت وناصر علي خصاونه وممثلين عن شركات معلوماتية وسينمائية، الذين طالبوا بضرورة اتخاذ إجراءات تطبيق من ملاحقة وتفتيش حيال الشركات القرصنة للبرامج والمدرجة أسماؤها في الشكوى التي رفعها الاتحاد إلى وزارة الإقتصاد تحت طائلة الملاحقة الجزائية والمدنية لها.

كما كان للوفد محطة لقاء مع وزير التربية والشباب والرياضة محمد يوسف بيضون، نجم عنها نيّة الوزير بإحالة اقتراح قانون يرمي إلى تعديل المادة 66 في باب جمعيات إدارة الحقوق الجماعية وشركتها من قانون حماية الملكية الأدبية والفنية وإناطة صلاحية الوصاية على جمعيات وشركات الإدارة الجماعية إلى مصلحة الملكية الفكرية لدى وزارة الإقتصاد بدلاً من وزارة التربية.

هذا وكان الوزير بيضون قد أصدر مرسوماً تطبيقياً للمادة 25 ينظم فيها عمليات نسخ برامج الكمبيوتر من قبل المؤسسات التربوية والجامعات والمكتبات العامة.

وقبل انعقاد المؤتمر، دعا الوزير السابق للإقتصاد ياسين جابر وفد «الوايبو» إلى مأدبة عشاء في مطعم بيتي حضره إلى جانب نائب البرلمان اللبناني إيلي الفرزلي وحشد من النواب أعضاء لجنة تحضير قوانين الملكية الفكرية لدى وزارة الإقتصاد ونخبة من رجال الأعمال والفكر.

الجلسة الرابعة: ويبدو من اليمين ستينهارت، سعد الله خصاونة وقعوار

الجلسة الخامسة: ويترأسها أبو زكي ويبدو من يمينه لطفي وبلو مكفيتس ومن يساره طباع، وقعوار

رأس المال وصناعة رأسمالية قوية والانتقال إلى سلع أكثر تجديدية وإبداعية في عصر تحتل فيه الملكية الفكرية ما نسبته 20 في المئة من تجارة العالم وسترتفع هذه النسبة إلى 50 في المئة مع حلول منتصف القرن الجديد، طرح البعض تشجيع نظام الملكية الفكرية واستخدامه لأغراض التنمية الوطنية، لكن كيف يمكن ذلك من دون وجود هيئات وحكومات تحمي حرية الفكر وقدرة الإنسان على طرح وجهات نظره؟ وعقب مندوب وزارة التموين في سورية **سميح عباس** قائلاً: «الأولوية هي لحماية الفكر وليس حماية الملكية الفكرية، ولا يمكن لنا أن نتطور إلا بتطور البنى الفكرية (..) هذه البنى التي نتخبط بها حتى الآن هي ما تبقينا متخلفين».

وبحسب **أبو غزالة** «إن الحمائية أمر سلبي والعالم ضد الحمائية ونريد أن نخرج إلى الإباحية الفكرية أي أن نظام حماية إبداع يرمي إلى طرحه على العامة لا سحبه منها، وهناك الآن فرصة متساوية للإبتكار والإبداع او الزوال إلى الأبد».

دوامة نقل التكنولوجيا

هذه الفرص المتساوية التي تمّت الإشارة إليها تحوّلت إلى نقاش حار في الجلسة المخصصة حول «تطبيق اتفاق تريبس ونقل التكنولوجيا». أثير خلال هذه الجلسة التي تناولت أيضاً شرحاً تفصيلياً لكيفية تقييم الملكية الفكرية واستغلالها من قبل محامي البراءات **بوغوران والين** Bo Goran Wallin حول مسألة ضرورة وضع نظام تجاري يلزم بنقل التقنية إلى الدول النامية.

وفُتح باب المناقشة حول اتفاق تريبس الذي يلحظ إلزامية الإستثمار ويفسر آلياته لكنه يتجاهل معالجة مسألة نقل التكنولوجيا بالشكل الكافي. من هذا المنطلق، طالب بعض المشاركين بتعديل اتفاق تريبس ليخدم مصالح الدول العربية أيضاً، وجرى تداول هذا الموضوع في جلسات أخرى نمت عن نيّة الاتحاد الأوروبي في إدراج التعديل ضمن جدول أعمال دورة سياتل لمنظمة التجارة العالمية.

وأعرب د. **حسام لطفي** أستاذ القانون المدني في جامعة القاهرة عن «أن هذا المحور لا يزال شائكاً حيث يصار أحياناً إلى خلط مفهوم نقل التكنولوجيا بمفهوم تدويلها الجاري في الكثير من الدول النامية نظراً لما توفره من معايير بيئية أقل تشدداً وعمالة وأقل كلفة».

إذاً، مسألة نقل التكنولوجيا هي معقدة وتنطوي على أبعاد سياسية واقتصادية تصبّ في خانة الصراع القائم بين الدول المتقدمة وتلك الأقل نمواً. والمخرج الوحيد لفض النزاع القائم ينحصر كما جاء على لسان **لطفي** بالحل القانوني الذي فصّل آلية عقد نقل التكنولوجيا وضرورة مراعاته التوازن بين هذين العالمين. وأضاف أن «التراخيص الإجبارية» التي يحق لدولة ما استصدارها في حال تعسّف مالك التكنولوجيا في استعمال حقه أو عند تعثر المفاوضات والفشل في الوصول إلى حل – كما ورد في اتفاق تريبس – هي أداة مرنة بيد الدولة تخوّلها نقل التكنولوجيا داخل حدودها وطرحها بسعر يتفق ومستوى الدخل الفردي فيها.

وعلّق **كاستللو** من جهته على مدى أهمية اختيار التكنولوجيا المناسبة لا الأكثر تقنية والأعلى كلفة.

أما الوجه الخفي للمشكلة المطروحة فقد تمّ نزع القناع عنها في الأحاديث الجانبية التي دارت على هامش المؤتمر والمتعلقة بضرورة تحديد رؤية لدور الدولة وسط أمواج الخصخصة والتحرير الاقتصادي والتجاري، ما يستلزم بدوره صوغ لستراتيجية الدولة من زاوية أوسع تكون أكثر قدرة على تعبئة الرساميل وجذب الاستثمارات إلى تشجيع صناعة التكنولوجيات والإلكترونيات.

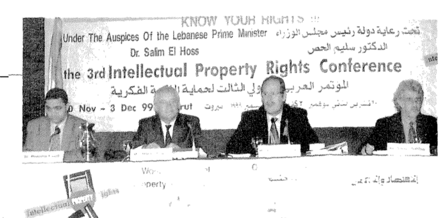
المعلوماتية: «نبي» 2000

وكما حاز كتاب «النبي» على لقب أفضل كتاب للقرن الحالي، تمنى نائب رئيس اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية (BSA) في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **ناصر علي خصاونة** أن تلاقي صناعة البرمجة والمعلوماتية المصير ذاته في الألفية الثالثة.

إن ثورة الاتصالات وما تبعها من ثورة المعلوماتية باتت تضغط – وبكل قواها – نحو تنمية وتنويع مصادر الدخل لدى الاقتصادات العربية. فهل يجوز أن يبقى العالم العربي بمنأى عن هذه التحولات التي تشكّل «دائرة من الثراء الفكري والمالي على حدٍّ سواء» – كما أعرب السفير **الفرارجي**.

هذه الطروحات وغيرها جرى تداولها في جلسة كانت ذات نكهة خاصة وتناولت تطور «صناعة برامج الكمبيوتر وحماية الملكية الفكرية»، وتخللها عرض لتجربة كل من مصر والأردن في هذا الخصوص.

وشرحت ورقة العمل التي قدمها رئيس جمعية الكمبيوتر الأردنية **كريم قعوار** الأسباب الموجبة للفت النظر إلى قطاع برامج الكمبيوتر وخدمات صناعة المعلومات والتكنولوجيا كونها ستؤمّن بحلول العام 2004 للأردن 30 ألف وظيفة جديدة واستثمارات أجنبية تقدّر بنحو 150 مليون



الجلسة السادسة: ويترأسها فيسكور ومن يساره بيدو لطفي ومن يمينه بلو مكفيتس ونبهان





الجلسة السابعة ، المحور الأول: ويبدو من اليمين غريري، دومانلو ثابت، بلو مكفيتس، لابو فيري ولطفي

دولار وعائدات بنحو 550 مليوناً من الصادرات الأردنية سنوياً.

والسوق العربية بإمكانها استيعاب هذه التقنيات، حيث لا يتجاوز حجمها الحالي الـ2 مليار دولار بينما وصل حجم أعمال الولايات المتحدة الأميركية من جرّاء هذه التقنيات إلى ما يقارب 620 مليار دولار.

إلا أن نمواً ملحوظاً تشهده السوق العربية في هذا المجال تصل نسبته إلى 19 في المئة مع دخول دول عربية هذا المضمار كمصر والأردن ولبنان والإمارات والسعودية وغيرها.

وفي هذا الإطار عقب د. **وسيم حرب** رئيس جمعية لبنان المعلوماتية القانونية على «ضرورة إيجاد المتطلبات القانونية اللازمة لتطوير هذه الصناعات مع الأخذ في الاعتبار مقتضيات التوازن العادل بين من يملك المعرفة ومن لا يملكها، بين المنتج والمستهلك الذي هو المقياس المعبّر».

هؤلاء المستهلكون الذين بقدر ما يهمّهم من تقنيات باتت من الضروريات وبأسعار ملائمة، من حقهم التمتع ومواكبة المستجدات التكنولوجية حتى «لا يدخل الشباب العربي القرن الجديد كمواطنين من الدرجة الثالثة» حسبما أعرب رئيس مجلس إدارة المركز الإقليمي لتكنولوجيا المعلومات وهندسة البرامج في مصر د. **هشام الشريف**، الذي شدّد في معرض مداخلته على ضرورة الاستثمار في الموارد الشبابية التي تشكّل ما نسبته 50 في المئة من مجموع سكان العالم العربي، وذلك من خلال «نشر ثقافة المعلوماتية والإنترنت لمواجهة التحديات التي يفرزها العصر الإلكتروني (e-world)». إلى ذلك، دعا **الشريف** إلى ضرورة ولوج العرب التجارة الإلكترونية ما من شأنه دفع عجلة التجارة العربية البينية التي تشكّل 11 في المئة من التجارة العربية.

أهمية هذا المحور لم تقتصر على هذه الجلسة، بل امتدّت ذيولها إلى جلسات أخرى، فعلى هامش عنوان «الآثار الاقتصادية للقرصنة والتزوير»، المكلف كل من نائب رئيس اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية **جيفري ستينهارت** (Jeffry Steinhardt) و**ناصر علي خصاونة** التحدث عنه، دارت مناقشات لم تخلُ من الحدة أحياناً حول مدى استعداد الشركات المنتسبة للاتحاد، الدخول إلى السوق الإقليمية لا سيما وأن الدول العربية وفرت التشريعات اللازمة لحماية حقوق الملكية الفكرية.

واستوضح المشاركون عن الوسائل المعتمدة لدى الاتحاد في تحديده لنسب القرصنة ومعدلات الخسائر الناجمة عنها، وصولاً إلى رصد منافع وحوافز المستهلك العربي – الذي يفتقر إلى القوة الشرائية – والانعكاسات التي ستطاله جرّاء الإغلاق الفوري لصناعات كانت تسدّ حاجاته سواءً لجهة تأمين وظيفة له أو حصوله على منتجات بأسعار ملائمة.

عن هذه الهواجس، أجاب المحاضرون بطريقة علمية و«عملية» مفادها استعداد الشركات العالمية دخول السوق العربية إذا ما تمّ تطبيق تشريعات حقوق الملكية الفكرية بكافة جوانبها. وركّزوا على أن الإحصاءات التي يعتمدها الاتحاد قائمة على دراسات وأبحاث من قبل «مركز الملكية الفكرية للأبحاث» الذي هو مركز مستقل يعتمد على تقارير فصلية يعدّها الأعضاء الـ900، وهي تقارير مبنية على حجم مبيعات أجهزة الكمبيوتر مقارنة مع مبيعات برامج

«الوايبو» تردّ الزيارة

رد وفد رفيع المستوى من المنظمة العالمية للملكية الفكرية الزيارة التي قام بها وفد برلماني لبناني إلى جنيف قبل بضعة أسابيع من تاريخ انعقاد المؤتمر.

هذه الزيارة إلى المقر التشريعي والتي تعتبر الأولى من نوعها على المساحة الإقليمية كانت اشبه بورشة عمل قامت بها «الوايبو» لإطلاع المشرعين على المستجدات المطروحة في قضايا الملكية الفكرية.

وجرى تداول لمواضيع عديدة أبرزها الأهمية الإقتصادية والثقافية للملكية الفكرية والتحديات التي تواجهها في عصر العولمة، وحق المؤلف والحقوق المجاورة، الملكية الصناعية وانفاذ وتطبيق قوانين الملكية الفكرية.

ومقابل توجيهات «الوايبو» التي قدمت ما في جعبتها من خبرات، لم يحجب عدد النواب الذي اقتصر على 22 مشاركاً مخاوف بعضهم حيال الإنعكاسات الإجتماعية والإقتصادية للحماية، فدارت نقاشات وصلت إلى درجة التأزم أحياناً، وتناولت المداخلات النيابية ضرورة توافر البعد الإنساني لدى تطبيق الحماية وجبه الآثار السلبية الناجمة عن الإحتكار ورفع الأسعار وانخفاض فرص العمل اثر تطبيق الحماية.

واستحوذت قضية القرصنة الإسرائيلية حيزاً مهماً من النقاشات خصوصاً وانه بات لشركاتها وزن متزايد في البورصة الأميركية وبلغ نتاجها الإلكتروني غير الشرعي ما قيمته 8 مليارات دولار.

ومن جملة التوصيات التي خلصت إليها الورشة هي: *تثقيف الرأي العام* والنواب والمعنيين بشؤون الملكية الفكرية، وإيلاء موضوع الإدارات الجماعية العناية اللازمة، واتخاذ الدولة لإجراءات وقائية تكفل عدم التعسف في استعمال الحق كإدراج بنود التحكيم الإلزامية في عقود نقل التكنولوجيا والعقود التجارية.

الكمبيوتر وأن نسبة الخطأ في هذه الإحصاءات لا يتجاوز الـ 2 في المئة، لافتين إلى النقص في المعلومات وقاعدة البيانات التي تعاني منها البلدان العربية. أما الحل في تقديم منتجات أصلية بأسعار متناسبة فهو أمر رهن بالمنافسة وآلياتها، إذ هي التي تحدد السعر وتضغط سواء نحو رفعه أو خفضه، وليس مبتكرو هذه البرامج من يحدد أسعارها. كما عرضوا جملة الفوائد التي يجنيها الفرد والمؤسسات الصغيرة والدولة جرّاء اعتماده بضائع أصلية. فعلى الصعيد الأول توفر هذه العملية التمتع بخدمات الصيانة والتدريب والدعم التقني. أما الدولة فتحصد عائدات إضافية جرّاء الضرائب وتوفير فرص عمل إذ أثبتت الإحصاءات أن كل وظيفة مباشرة في قطاع البرمجيات تخلق 9 وظائف في قطاعات أخرى، إلى جانب ما تجذبه من استثمارات محلية وأجنبية، وآثار القرصنة السلبية يتكبّدها المبرمج المحلي أكثر من الشركات الكبيرة جرّاء حرمانه من فرصة المنافسة العادلة.

... وأيضاً فرصة

واستحوذت الامتيازات والتراخيص على حيّز دسم من النقاشات الدائرة، ولو جرى توافق للغالبية على أن هذه الأدوات هي ركيزة للتنمية الاقتصادية، إلا أن جدلاً محموماً أثير حول قابليتها في أن تكون أدوات للإستثمار التجاري.

وتركّزت المعارضات على أنها أدوات للغزو التجاري ضد ما هو وطني ومحلي وشكل من أشكال الريع الاحتكاري الذي لا يتضمّن نقلاً للمعرفة والخبرة، ما يلفت الانتباه إلى ضرورة تعبئة قطاع الأعمال وإطلاعه على ما توفره هذه الأدوات من فرص لتطوير الصناعات المحلية. ورصد رئيس مجموعة المستشار **عبد الحليم زيدان** الآثار الإيجابية لنظم التراخيص والفرانشايز لما تكفله من مضاعفة الموارد وتنويع مخاطر الأسواق وتطوير وتوسيع رقعة نطاق الأعمال. وأضاف: «إنها مركّب أساسي لإعادة صوغ متحرك لمعظم مفاهيم الحركة التجارية وآلياتها»، مؤكّداً على الدور الوطني في تفهّم هذا الاتجاه الجديد والأخذ به والإحاطة المسبقة بمقتضيات تحقيق الوعي والمناخ التجاري والفكري الآمن».

«الأبجدية» الرقمية

لغة جديدة من التخاطب يفرزها اليوم عصر المعرفة والمعلومات، ألا وهي الوسائل الرقمية والإلكترونية. وستقسم هذه الوسائل العالم إلى شطرين: العالم الأقل معرفةً من جهة، والعالم الأكثر معلوماتٍ من جهة أخرى أو كما أعرب **كريم قعوار** إلى عالم سريع وآخر بطيء.

في سياق هذه الآفاق، أفرد المؤتمر جلسات خاصة عالجت الأهمية الاقتصادية للتجارة الإلكترونية والوسائل التي تكفل حماية حقوق المؤلف في البيئة الرقمية.

وصل الحجم العالمي للتجارة الإلكترونية إلى 100 مليار دولار للعام الحالي مع 300 مليون مستخدم حول العالم. وتشير التقديرات إلى ارتفاع حجمها بحلول العام 2003 إلى 1،3 تريليون دولار. ويبدو أن الدول العربية لا زالت على مسافة من هذه التقنيات إذ لا يتجاوز عدد مستخدمي الشبكة فيها الـ 900 ألف مستخدم، فيما 11 مليون عربي من أصل 230 مليوناً يمتلكون جهاز كمبيوتر خاص.

وليحقق العالم العربي قفزةً نوعية في هذا المجال، عليه كما شرح **قعوار** توفير الاستقرار السياسي والتشريعي وترشيد الاستثمار نحو قطاع الاتصالات وتحرير هذا الأخير والتوصّل إلى شراكة حقيقية وفعّالة بين الدولة والقطاع الخاص.

ولما كانت مستلزمات تطوير التجارة عبر الإنترنت تتجاوز حدود الدولة نحو الدولية، وضرورة توفير مناخ تجاري عالمي محمي، فنّد المسؤول عن البرامج في الوايبو **توفيق طباع** أنشطة المنظمة على صعيد التجارة الإلكترونية والانتهاكات الحاصلة على الإنترنت لحقوق الملكية الفكرية خصوصاً التعدّي على العلامات التجارية وأسماء الحقول التي ناهز عددها الـ 9 ملايين حقلاً.

ولدرء هذه المخاطر، والحدّ من مخاوف عدم الأمان، خصص المؤتمر يوماً ونصف اليوم للنقاش حول نظم حماية حق المؤلف في البيئة الرقمية خصوصاً معاهدتيّ الوايبو – الإنترنت في هذا المجال (wct المتعلقة بحقوق المؤلف وwppt المتعلقة



... والمحور الثاني: ويبدو من اليمن، لابوفيري، ستينهارت، نبهان، لطفي وغريري

موعد جديد بالعام 2000

وفي اختتام المؤتمرُ أكدت مجموعة «الإقتصاد والأعمال» بكلمة ألقاها رئيسها رؤوف أبو زكي على حرصها الإستمرار في لعب دور إقليمي بالنسبة لقضايا الملكية الفكرية وخصوصاً تعبئة القطاع الخاص في العالم العربي لأهمية احترام حقوق هذه الملكية.

وتعكف المجموعة حالياً على تحضير برنامج عمل مكثّف يتضمن إقامة مؤتمرات ومعارض وندوات وورشات عمل تتناول كافة جوانب الملكية الفكرية. وباكورة هذه النشاطات ستكون مؤتمر ومعرض المخترعين العرب منتصف العام الذي يتزامن انعقاده مع مؤتمر متخصص في قضايا الترخيص والعلامات التجارية.



جانب من الحضور

Under The Auspices Of the Lebanese
Dr. Salim El Hoss
the 3rd Intellectual Property Rights C
مر العربي - الدولي الثالث لحماية الملكية الفكرية
30 3 Dec 99 , Beiru
World Intellectual Property Organization
Organized by

الجلسة الختامية وتخللها توزيع شهادات تقدير من الوايبو ويبدو من اليمين: أبو زكي، سعد الله، فاعور وقبعة

بحقوق الفنانين المؤدين ومنتجي التسجيلات السمعية) اللتين أبرمتا منذ العام 1996 وينتظر انضمام 30 دولة إلى كل منهما ليدخلا حيّز التنفيذ.

فالإنترنت كما أعرب د. **فيكتور نبهان** خبير واستشاري في الوايبو، لم يعد «الغرب البعيد» (far west) بل عالم يسوده القانون.

وأوضح البروفسور **إبراهيم نجار** أن الإنترنت لم تعد مساحة غير قابلة للضبط والقوانين الدولية الحديثة أخذت تتصدّى للنواحي القانونية المستجدة. ولفت إلى أن إدراج المعاهدتين في التشريعات المحلية يستلزم تدابير قانونية معينة، وأشار إلى تشابه الأنظمة التشريعية العربية مقترحاً على «الوايبو» مساعدة الدول العربية التي يتصف نشاطها الإشتراعي والقانوني بمميزات وخصائص محلية على سن تشريعات خاصة بكل منها.

وتطرّق مستشار الساسيم (SACEM) **سمير ثابت** إلى ما توفره هاتان المعاهدتان من ظروف مؤاتية لتطوير الصناعات الإبداعية، وفرص اقتصادية جديدة، وتسهيل الحصول على كميات ضخمة من المعلومات والثقافة والتسلية ودخول الاقتصاد المحلي في عصر العولمة، وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

وشدّد **جورغن بلو مكفست** (Jorgen Blomqvist) من الوايبو على إنشاء هيئات تُعنى بإدارة الحقوق الجماعية للملكية الفكرية وعلى تحديد موعد لدخول اتفاقات الوايبو حيّز التنفيذ حيث انضمّت 10 دول لمعاهدة wct و8 دول لمعاهدة wppt.

وسردت **ليندا لوري** (Linda Lourie) – محامية ومستشارة لدى مكتب البراءات والعلامات التجارية الأميركي – القانون الأميركي الخاص بحقوق المؤلف الرقمية (Digital Millennium Copyright ACT) الصادر إثر مصادقة أميركا على هاتين المعاهدتين. وذكرت تعاميم الاتحاد الأوروبي المأخوذة في هذا السياق والتي يعمل الاتحاد على إدخالها ضمن التشريعات الأوروبية المحلية تمهيداً لانضمام هذه الدول إلى كلا المعاهدتين حسبما جاء على لسان **أجيديو غريري** (Egidio Gurreri) من لجنة المجموعة الأوروبية.

وعلّقت **نيكول لابوفيري** (Nicole La Bouvarie) رئيسة اتحاد (Eurocopya) أن المعاهدتين هما موضوع نقاش وتفاوض مع الاتحاد الأوروبي والسؤال الأكثر سخونة يتعلّق بنطاق الاستثناءات والإعفاءات، وهو أمر لم يحسم بعد.

وأثارت **هيلين دومانلو** (Helene De Montlue) خوف الدول النامية من تطبيق هذه الاتفاقات بحجة انعدام الوسائل التكنولوجية لديها. وقالت: «من شأن هذا الكلام أن يؤدي إلى الجمود ولا بد من الانكباب على العمل لأن هناك فرصة لا بد من اقتناصها من خلال التكنولوجيا لدخول العولمة».

أما مسألة إعداد حملات توعية وتعليم وتحسيس لكافة قطاعات المجتمع حول الملكية الفكرية والتي أثارها **ميهاي فكشور** (Mihay Ficsor) – خبير استشاري لدى الرابطة الدولية للملكية الفكرية كأحد الشروط الستة الأساسية لتطبيق الحماية على الإنترنت، فقد لاقت تجاوباً من قبل المشاركين الذين أجمعوا على تكثيف هذه الحملات في الدول العربية والمتقدمة على حدٍّ سواء، إذ أعربت **لابوفيري** أن هذه القضايا لا تزال أيضاً مبهمة في أوروبا.

ودعا المشاركون كذلك إلى توضيح بعض النقاط في كلتا المعاهدتين التي تثير مخاوف لدى الدول تدفعها إلى عدم الانضمام، وهي: مسألة الاستيراد الموازي، القيود والاستثناءات وإجراءات الإنفاذ (Enforcement).

وأخيراً، ضمن هذه المنظومة الرقمية المستجدة أي واقع ستنسجه الدول العربية لنفسها يبقى سؤال رهناً للمستقبل.■

التوصيات

أصدر المؤتمر العربي الدولي الثالث للملكية الفكرية بياناً ختامياً تضمن التوصيات التي خلص إليها المشاركون. واشتملت على الآتي:

– تأكيد الأهمية الإقتصادية للتجارة الإلكترونية وتطوراتها في المنطقة العربية مع الإشادة بأنشطة الوايبو في هذا المجال بتشجيع وتعميم الأنظمة الإلكترونية في أنظمة الدول العربية لتواكب التطورات التكنولوجية الحديثة والتي تسهم في سرعة الإنجاز ونقل المعرفة وتطوير الصناعة.

– بحث معاهدة الوايبو بشأن حق المؤلف ومعاهدة الوايبو بشأن حق الأداء والتسجيل الصوتي وذلك بوضع أحكام قانونية جديدة ترعى طرق الإستعمالات الجديدة التي أوجدتها التقنية الرقمية والإنترنت وبث الأعمال والحقوق المجاورة على شبكات رقمية.

– التأكيد على تطوير المؤسسات وتشجيع استخدام نظام الملكية الفكرية للتنمية الوطنية وتطبيقات اتفاقية تريبس وتطوير صناعة برامج الكمبيوتر وحمايتها.

– نقل ما هو مفيد من التكنولوجيا المتطورة وتوظيفها في العالم العربي واستغلال قدراتها الإبداعية مع التأكيد على استخدام مواد أولية محلية وعمالة وطنية دعماً للإقتصاد القطري والإقليمي العربي.

– الإستعداد الأمثل لثورة المعلوماتية وما يتبعها من ثورة الإتصالات التي تجاوزت الحدود الجغرافية بين دول العالم وذلك بتحديد الطبيعة القانونية للأعمال المعلوماتية ورسم ملامح نظام قانوني مناسب لها سواء على الصعيد الوطني أم على الصعيد الدولي.

– اتساع رقعة استخدام الشبكة العالمية لنقل وتبادل المعلومات المعروفة بإسم الإنترنت في الدول العربية ما يستدعي استغلالها بشكل مشروع وإيجابي والتصدي لقرصنتها ضمن قوانين عصرية لضمان وضع أعمال أصحاب الحقوق والحقوق المجاورة في متناول الجميع ضمن قنوات تشريعية في ضوء التوجهات الدولية التي تحمي أصحاب هذه الحقوق.

– استمرار التعاون مع مجموعة «الإقتصاد والأعمال» لتنظيم مؤتمر ومعرض للمخترعين العرب وذلك في بيروت في شهر حزيران/يونيو من العام ألفين.

– إصدار أوراق العمل والمناقشات التي عرضت في المؤتمر في كتاب خاص تعميماً للفائدة.

الملكية الفكرية ما لها وما عليها

شاءت الصدف أن ينعقد المؤتمر العربي – الدولي لحماية الملكية الفكرية متزامناً مع مؤتمر سياتل لمنظمة التجارة العالمية، التي حالت التظاهرات والاحتجاجات الشعبية دون حصول اتفاق بشأنه. وطبعاً ليس من ترابط بين الحدثين، إلا أنه في ما يتعلق بموضوعيهما، فهنالك تقارب وثيق بين الملكية الفكرية والاقتصاد والعولمة. إذ بات لا يختلف اثنان حول تأثير الملكية الفكرية على النشاط الاقتصادي، خاصة في ضوء ارتفاع حصة المنتجات المحمية بموجب قوانين الملكية الفكرية من مجمل الإنتاج العالمي. وعلى الرغم من أن ما يهمنا من هذه العلاقة هو الشق العربي، لا بد أولاً من رؤية الأمور من المنظار العالمي.

مبدأ حماية الملكية الفكرية موجود منذ آلاف السنين. وحتى التعاون الدولي في قضايا الملكية الفكرية قديم بدوره بدليل عودة جذور منظمة الـ «وايبو» مثلاً إلى العام 1883 مع انعقاد مؤتمر باريس لحماية الملكية الصناعية. إلا أن ما سبّب الضجة العالمية المثارة حالياً حول قضايا الملكية الفكرية هو دخول منظمة التجارة العالمية على الخط من باب اتفاق «الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية» (TRIPS). وكما بات معروفاً، فإن المحرك الرئيسي لاتفاقات تحرير التجارة العالمية هو مصالح الشركات العالمية التي ضاقت بها أسواقها الوطنية وباتت راغبة بالتوسع. وبما أن مصالح هذه الشركات تقضي بحماية منتجاتها من التزوير في الأسواق الجديدة، تم إدخال اتفاق الـ «تريبس» ضمن اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

نقول هذا الكلام ليس انتقاداً لمنظمة التجارة العالمية بل من قبيل وضع الأمور في نصابها. فمصالح الشركات ليست بالضرورة مناقضة لمصالح البلدان والمجتمعات. فالمنتجات والخدمات التي تقدمها هذه الشركات تساهم في سد حاجات المجتمعات البشرية الأساسية منها والتكميلية، وتساهم في صنع أسلوب عيشنا. إلا أن تطوير هذه المنتجات والخدمات بحاجة لاستثمارات ضخمة لا يمكن تأمينها إلا عبر بيع المنتجات الأصلية لأوسع شريحة من المستخدمين. ونذكر على سبيل المثال أن شفرة حلاقة «ماك 3» التي طورتها شركة «جيلات» مؤخراً تطلبت 10 سنوات من الأبحاث أنفق خلالها مليار دولار لتطوير هذا المنتج البسيط نسبياً بالمقارنة مع المنتجات الأكثر تعقيداً كالأدوية وبرامج الكمبيوتر وما شابه. وتشير التقديرات إلى أن تجارة المنتجات المحمية بالملكية الفكرية تمثل اليوم 20 في المئة من حجم التجارة العالمية، وأنها مرشحة لأن تمثل 50 في المئة منها في المستقبل. كما من المتوقع أن تمثل الملكية الفكرية الرقمية جوهر التجارة العالمية. فالسوق العالمية للبرمجيات يقدر بنحو 400 مليار دولار حالياً ومن المتوقع أن يتجاوز مبلغ 600 مليار دولار بحلول العام 2002. وتشهد شبكة الانترنت رواجاً منقطع النظير إذ بلغ عدد المواقع على الشبكة تسعة ملايين وعدد المشتركين 205 ملايين. وتتضارب التقديرات لحجم التجارة الإلكترونية إلا أنه من المتوقع أن يتجاوز حجمها الـ 100 مليار دولار للعام 1999، وأن تتخطى عتبة الألف مليار دولار العام 2003.

إذن حماية الملكية الفكرية هي حق مشروع للشركات وشرط أساسي لتطوير منتجاتها. فإذا أردنا أن ننتفع من هذه المنتجات، أو أن نجتذب الشركات المنتجة إلى بلداننا، طمعاً باستثماراتها وفرص الأعمال التي تقدمها وإمكانية نقل التقنيات إلى أسواقنا، علينا أن نوفر لها مناخاً يرعى حماية ابتكاراتها من التقليد والتزوير. هذه طبيعة العلاقة القائمة بين الملكية الفكرية، والاقتصاد، والأعمال من وجهة نظر الشركات العالمية. فكيف تبدو الصورة من وجهة نظر البلدان النامية، والعالم العربي تحديداً؟

مصالح الدول العربية .. والنامية

المشكلة هي في التوقيت. فمسار العولمة، وما يرتبط معها من قضايا الملكية الفكرية، يسير على وقع مصالح الغرب، وتحديداً الشركات الغربية، في الوقت الذي لم تُنضِج الدول النامية بعد تجربتها الاقتصادية. وتتوقع الحكومات والشركات الغربية أن تتحول الحكومات في البلدان النامية إلى شرطي يراقب ويعاقب التعديات على حقوقها، وفي رأس هذه الحقوق الملكية الفكرية. والبلدان العربية لها موقف مبدئي من الملكية الفكرية عبرت عنه عملياً بإقرار معظم حكوماتها تشريعات عصرية لحمايتها، إضافة إلى انضمام بلدان عربية عدة إلى منظمة التجارة العالمية، مع ما يستتبع ذلك من تطبيق لاتفاق الـ «تريبس» بدءاً من مطلع العام 2000.

لكن هذا الموقف المبدئي يحتاج إلى تفهم غربي لبعض القضايا الأساسية التي يمكن في حال عدم مراعاتها أن تمنع البلدان النامية عموماً من تطبيق اتفاقات الملكية الفكرية، أو الأسوأ من ذلك، تطبيق هذه المعاهدات على حساب الإضرار بمصالحها الاجتماعية والثقافية والاقتصادية. وهذه القضايا هي:

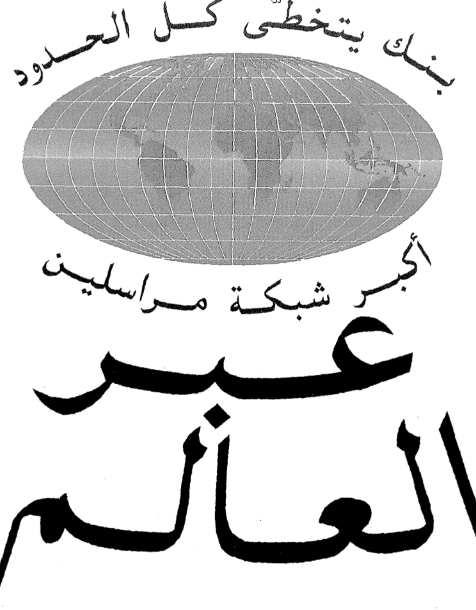
- مراعاة التكافوء في المعاهدات بحيث لا تقتصر الحماية على تقنيات الغرب المتطورة بـل تشمل التراث الشعبي والمهن المتوارثة والمعرفة التقليدية (common knowledge) للشعوب النامية.
- الخروج بصيغة تلزم الشركات الأجنبية بنقل تقنياتها للدول النامية والاستثمار في هذه الدول وتوظيف أبنائها مقابل حماية حقوقها فيها.
- مراعاة عامل تسعير منتجات وخدمات الشركات العالمية بحيث تتناسب مع القدرة الشرائية لمواطني الدول النامية. إذ أن خير سلاح لمحاربة القرصنة يكمن في تقليص الهوامش بين أسعار المنتجات الأصلية وتلك المقلّدة. كما أنه من غير الممكن عملياً أن تمنع حكومات البلدان النامية عمليات القرصنة على بعض المنتجات الأساسية كالأدوية وبرامج الكمبيوتر والكتب مع معرفتها المسبقة بأن مواطنيها لا يمكنهم تحمل كلفة المنتجات الأصلية.
- مساعدة الدول المتقدمة لحكومات البلدان النامية على تطبيق قوانين الملكية الفكرية عبر تدريب الأجهزة القضائية والجمركية والرقابية ونشر الوعي عموماً حول قضايا الملكية الفكرية.
- أما العامل الأهم فهو مساعدة الشركات العالمية للتجار والصناعيين في البلدان النامية للتحول من مرحلة التقليد إلى مرحلة التجارة والصناعة الشرعية. ويتم هذا الأمر بعدة وسائل نذكر منها: إقامة المشاريع المشتركة، الترخيص (licensing)، منح الشهرة التجارية (franchising)، نقل التقنيات والمعدات بأسعار مقبولة، استبدال المنتجات المقلّدة بمنتجات أصلية (لمرة واحدة فقط).

ففي مراعاة هذه القضايا بنظرنا، التطبيق الأسلم لنظام عالمي متكامل ومتماسك لحماية الملكية الفكرية يحقق التوازن بين مصالح البلدان المتطورة وتلك النامية. ■

الاقتصاد والاعمال

البنك القومي الفلاحي

BNA



نهج الهادي نويرة، 1001 تونس
الهاتف: 000 831 – الفاكس: 017 830
تلكس: 220 13 DIRBNA – سويفت: BNTETNTT
المينيتال بتونس: 33 11 83: +BNA أو 1820 رمز +BNA
المينيتال بفرنسا: 3615 MAGHREB

المؤتمر الثامن للمستثمرين

«أكبر تظاهرة للاستثمار العربي في بلد الاستثمار»، هكذا وصف الحدث عدد كبير من المشاركين في المؤتمر الثامن للمستثمرين ورجال الأعمال العرب الذي انعقد في تونس أواخر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي. والواضح أن المؤتمر سجّل جدياً بالنسبة لتونس وكذلك بالنسبة للمشاركين والمراقبين، متابعاً بذلك ما سجّله المؤتمر السابع الذي انعقد في بيروت العام 1997، وذلك على الرغم من أن المؤتمر ليس له سلطة اتخاذ القرارات بقدر ما أنه يشكّل فرصة للتلاقي وتقديم المقترحات الآيلة إلى تحسين مناخات الاستثمار في البلدان العربية ولعرض بعض الفرص الاستثمارية لديها. إلا أنه لا بد من الوقوف عند عدد من الوقائع التي يمكن اعتبارها من عوامل نجاح المؤتمر وعودة البريق إليه وأهمها ما يأتي:

أولاً: نجح الجانب التونسي في تنظيم المؤتمر والترويج له داخل تونس وخارجها، نتيجة جهود قام بها الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية وعلى رأسه **الهادي الجيلاني** ونائبه **محمد الصحراوي** وأعضاء المكتب التنفيذي للاتحاد وفريق عمل من جهاز الاتحاد سهر على توفير كل الظروف لاستقبال المشاركين ومتابعة إقامتهم وتسهيل دخولهم إلى تونس ومغادرتها.

وتعززت هذه الجهود بنشاط الجهات المنظمة للمؤتمر لا سيما فريق عمل اتحاد الغرف العربية، وبدعم السلطات التونسية بجميع مستوياتها وأطرافها، وتكلل هذا الدعم برعاية الرئيس **زين العابدين بن علي** للمؤتمر وانتداب الوزير الأول **محمد الغنوشي** للإشراف على حفل الافتتاح، واستقبال رؤساء الوفود المشاركة في قصر الرئاسة في قرطاج.

ثانياً: مشاركة وفود من معظم البلدان العربية ومنها بلدان تشارك للمرة الأولى مثل الجزائر وليبيا، إلى جانب مشاركات لوفود أجنبية من أوروبا وأفريقيا، الأمر الذي انعكس إيجاباً على عدد الحضور (نحو 470 من الخارج، إضافةً إلى 300 من تونس) وعلى نوعيتهم وتنوّعهم.

ثالثاً: اهتمام الحكومات العربية بالمشاركة في المؤتمر واعتباره فرصة لعرض مناخات الاستثمار لديها ولترويج مشاريعها الاستثمارية، فقد عرضت أكثر من 7 بلدان عربية مناخات الاستثمار والتطورات الاقتصادية، فيما شارك عدد من الوزراء المختصين من البلدان العربية وكثير من المسؤولين الرسميين لا سيما من مؤسسات تشجيع الاستثمار ووزارات الاقتصاد والتجارة العربية.

رابعاً: مشاركة هي الأولى من نوعها لسيدات الأعمال العربيات بمبادرة من الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة واهتمام من الغرفة الوطنية للنساء صاحبات الأعمال في تونس، إضافةً إلى مشاركات من بلدان أخرى.

خامساً: الاهتمام المتزايد من أطراف أجنبية بمؤتمر المستثمرين وخصوصاً من أفريقيا وأوروبا وتحديداً فرنسا التي تمثلت بوفد من الغرف الفرنسية واتحاد رجال الأعمال وأرباب العمل الفرنسيين، وكذلك من إيطاليا التي قدمت عرضاً حول تجربتها في دعم المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

تونس بلد الاستثمار

والواقع أن الاهتمام العربي والأجنبي بهذه التظاهرة الاستثمارية، يعكس إلى حدٍّ بعيد ما يجري من تطورات اقتصادية على الساحتين العربية والدولية. ومن أهم أسباب هذا الاهتمام ما يأتي:

أولاً: اعتبر عدد كبير من المشاركين أن تونس شهدت تغيرات وتطورات كبيرة منذ استضافتها المؤتمر الرابع قبل 12 عاماً إلى اليوم.



ورجال الأعمال العرب

فقد أنجزت تونس خلال هذه الفترة برنامج الإصلاح الاقتصادي وأصدرت قانوناً موحّداً للاستثمار قدمت فيه الكثير من الحوافز والتشجيعات. كما أعلن الرئيس التونسي عن تنفيذ برنامج التأهيل الشامل لتهيئة الاقتصاد التونسي ومؤسساته لمواجهة تحديات تطبيق اتفاقية الغات واتفاق الشراكة مع أوروبا.

إلى ذلك، تتبوأ تونس المرتبة الثانية بعد مصر في استضافة الاستثمار العربي، وقد شهدت منذ أواخر الثمانينات وخلال التسعينات دخول عدد كبير من المستثمرين العرب، خصوصاً من بلدان الخليج. وحصلت تجارب استثمارية تكلل معظمها بالنجاح وإن كان تعثر البعض الآخر لأسباب مختلفة، إلا أن تونس أثبتت أنها بلد يرحّب بالاستثمار العربي ويرعاه ويدعمه.

كما تتوفر في تونس فرص عدة للاستثمار نظراً لما تتمتع به من مزايا تفاضلية في الداخل، ونظراً لعلاقاتها الاقتصادية العالمية خصوصاً اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانضمامها إلى مشروع منطقة التجارة الحرة العربية، فضلاً عن توقيعها اتفاقات ثنائية مع 5 بلدان عربية وتأسيس عدد من مجالس الأعمال الثنائية.

ثانياً: أدخلت معظم البلدان العربية إصلاحات هيكلية على اقتصاداتها، وتحسينات على مناخاتها الاستثمارية، وبالتالي أصبح لدى هذه البلدان ما تعرضه في مؤتمر المستثمرين من قوانين وحوافز ومن فرص استثمارية.

ثالثاً: نشوء قناعة لدى البلدان العربية بضرورة مواجهة استحقاقات المرحلة المقبلة وما تتطلّبه من تعاون وموقف موحّد لمواجهة موجة العولمة ومتغيرات التجارة الدولية. وقد يكون المدخل لذلك اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي تشكّل مدخلاً لقيام تكتل عربي في مطلع الألفية الثالثة قادر على مخاطبة التكتلات الإقليمية الدولية.

ودليل هذه القناعة اختيار موضوع رئيسي للمؤتمر هو منطقة التجارة العربية، إضافةً إلى ما ظهر لدى الوزراء والرسميين المشاركين من تأكيد على الدور الفاعل للقطاع الخاص العربي في إنجاح مشروع المنطقة الحرة العربية وتعزيز التجارة البينية.

رابعاً: إدراك رجال الأعمال العرب لحجم المسؤوليات المنوطة بهم في تعزيز التعاون العربي والإسهام في توفير الظروف للاستفادة من الإمكانات المالية والبشرية التي تملكها البلدان العربية والتي تؤهّلها لكسب تحديات المستقبل.

إلى ذلك، شهد المؤتمر للمرة الأولى مشاركة جزائرية ملفتة تمثلت بحضور وزير التجارة وإطارات من وكالة ترقية الاستثمارات وعدد من رجال الأعمال الذين يمثلون قطاعات ومناطق مختلفة في الجزائر.

أما أبرز الظواهر في المؤتمر فهي المشاركة الإماراتية التي تمّت بمبادرات مستقلة من دبي وأبو ظبي والشارقة، لكنها شكّلت بمجملها أحد أكبر الوفود وأكثرها تنوعاً، فضلاً عن أن ضيف الشرف والمتحدث الرئيسي في المؤتمر كان الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** نائب حاكم دبي ووزير المالية في الدولة. وقد نجح الوفد الإماراتي في الحصول على تنظيم واستضافة الدورة التاسعة للمؤتمر التي ستلتئم في العام 2002.

كل هذه العوامل والأسباب، ساهمت في إعطاء المؤتمر دفعاً قوياً، وجعلت آراء الكثير من المشاركين والمراقبين تُجمع على أنه من أنجح مؤتمرات المستثمرين التي عقدت حتى الآن، الأمر الذي يعزز الآمال بقيام تعاون اقتصادي عربي يؤسس لغد أفضل ويرفع من إمكانات مواجهة التحديات القائمة والتي ستنشأ في مستقبل ليس ببعيد. ■

حسين فواز





الوزير الأول محمد الغنوشي يتحدث خلال حفل الافتتاح

المؤتمر الثامن للمستثمرين تظاهرة استثمارية

في أول إطلالة رسمية له، أشرف الوزير الأول التونسي السيد محمد الغنوشي على حفل افتتاح المؤتمر الثامن لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي استضافته تونس في الفترة 23–25 تشرين الثاني / نوفمبر الماضي بحضور نحو 700 مشارك تقدّمهم وزراء ورؤساء منظمات وهيئات عربية ودولية.

ألقى محمد الغنوشي كلمة راعي المؤتمر الرئيس التونسي زين العابدين بن علي، فيما جرى تقديم كلمات في حفل الافتتاح منها كلمة لضيف الشرف المتحدّث الرئيسي في المؤتمر الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي ووزير المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

انعقد المؤتمر بدعوة مشتركة من الأمانة العامة للجامعة العربية والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية، وبتنظيم من الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الذي يرأسه **الهادي الجيلاني** وهو ترأس المؤتمر هذه السنة.

10 جلسات عمل

إلى حفل الافتتاح تضمّن المؤتمر 10 جلسات عمل وكان شعاره هذه السنة «الاستثمار ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وجاء تمثيل الـ700 مشارك شاملاً لمعظم البلدان العربية، وأعطت الجهات الداعية والمنظّمة فرصة لكل بلد عربي يرغب في تقديم عرض عن مناخ الاستثمار لديه وعن تجربته الاستثمارية.

الجلسة الافتتاحية

تضمّن حفل الافتتاح عدداً من الكلمات بدأها الوزير الأول **محمد الغنوشي** الذي ألقى كلمة الرئيس **بن علي** وتبعه رئيس المؤتمر **الهادي الجيلاني**، ثم ضيف الشرف والمتحدث الرئيسي الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، فكلمة الأمين العام لجامعة الدول العربية ألقاها الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية السفير **عبد الرحمن السحيباني**، ثم كلمة رئيس اتحاد الغرف العربية **عبد الله سليمان الباروني**، و د. **برهان الدجاني** الأمين العام لإتحاد الغرف العربية، ثم وزير التجارة السعودي **أسامة جعفر الفقيه**، فوزير التجارة الجزائري **بختي بلعايب** ورئيس مجموعة دلّه البركة **صالح كامل**. وهنا أهم ما ورد في الكلمات:



حفل الافتتاح ويبدو في الصف الامامي
عدد من الوزراء من تونس والجزائر والسعودية

ورجـال الاعمـال العرب
عربيـة في تونس

الرئيس بن علي:
ستجدون منا كل الدعم والتشجيع

الجيلاني: جائزة للإستثمار

دعا الهادي الجيلاني إلى إنشاء جائزة لأحسن استثمار عربي في بلد عربي وهنا أبرز ما ورد في كلمته:

للمرة الثانية، تسعد تونس باحتضان هذه النخب العربية الشقيقة من رجال المال والأعمال، في مؤتمرهم الدوري.

كانت المرة الأولى، بعد بضعة أشهر فقط من التغيير الذي شهدته بلادنا العام 1987 على يد الرئيس زين العابدين بن علي.

وتأتي المرة الثانية بعد أيام قليلة من إعادة إنتخابه لمواصلة المسيرة المظفرة التي لا شك أنكم تقفون على شواهد نجاحاتها. وما إجماعكم على أن يلتئم مؤتمركم الثامن هذا في تونس إلاّ أحد هذه الشواهد.

فاسمحوا لي، بإسمكم جميعاً، أن أتقدم من سيادة الرئيس، بأحرّ التهاني لفوزه الباهر في الانتخابات الرئاسيّة الأخيرة وبجزيل شكرنا وإمتناننا له على قبوله وترحيبه بأن يجعل مؤتمرنا هذا تحت رعايته.

لقد توفّرت فعلاً، العديد من العوامل الموضوعيّة التي تزيد من حظوظ نجاح المؤتمر وأهمها:

— تزايد الإقبال وإرتفاع مستوى المشاركة.

— المحاور والمداخلات والمشاريع المقدمة.

— التقدم ولو البطيء الحاصل على مستوى إنجاز المنطقة العربيّة للتبادل الحرّ.

— توقيع العديد من الإتفاقيات الثنائية بين البلدان العربيّة لإنشاء مناطق تجارة حرة وإتفاقيات لضمان الإستثمار.

— مبادرة معظم البلدان العربية باستكمال وتحديث أطرها التشريعية لتشجيع وضمان الإستثمار.

هذا زيادة على ما وقّعته العديد من البلدان العربيّة من اتفاقيات تعاون وشراكة مع دول أجنبية ومجموعات إقليمية أهمها المجموعة الأوروبية.

لقد بدأنا في تونس، منذ بضع سنوات، في وضع برنامج متكامل لما أسميناه بالتأهيل الشامل، لنوفّر داخل المؤسسة ذاتها وعلى مستوى البنية التحتية، والمحيط الإداري والتشريعي والمالي والاجتماعي كل العناصر الموضوعية لضمان الجدوى والاستمرارية لمشاريعنا. وقد راهنّا في ذلك على العنصر البشري بالأساس، حيث ركّزنا على التكوين العصري في كل جوانبه الإدارية والتقنية وغيرها لتوفير الكفاءات العالية والمهارات الضرورية لإنجاح أي مشروع استثماري.

واستلهمنا من الثوابت السياسية، لرئيس الدولة، في خلق معادلة واعية بين



الوزير اسامة الفقيه



الوزير بختي بلعايب

المقتضيات الاقتصادية والاجتماعية، ما مكّننا من تكريس سلم اجتماعي دائم وتكافل حقيقي بين مختلف الأطراف. والدعوة الصادرة عن الرئيس **بن علي** لإنشاء صندوق عالمي للتضامن تنبع أساساً من ثوابت هذه السياسة.

وإنني أنتهز حضور هذا الجمع من الشخصيات العربية المرموقة في ميدان المال والأعمال ومن رجال الأعمال العرب والأشقاء المسؤولين والضيوف، لأقترح إنشاء جائزة عربية تقدم لأفضل استثمار عربي في بلد عربي تثميناً لكل بادرة خير تساهم في دفع التعاون العربي. وإنني أقترح في هذا الشأن أن يتولى الاتحاد العام لغرف الصناعة والتجارة والزراعة في البلاد العربية الإشراف على تنظيم هذه الجائزة وضبط مختلف ترتيباتها والتعريف بها في كل المحافل الاقتصادية العربية.

الشيخ حمدان بن راشد: استضافة المؤتمر التاسع

ضيف الشرف في المؤتمر الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** ألقى كلمة شاملة تحدّث فيها عن المنطقة الحرة العربية وعن منجزات دولة الإمارات التي وجهت الدعوة لاستضافة المؤتمر التاسع للمستثمرين ورجال الأعمال. وهنا أهم ما جاء في الكلمة:

يكتسب مؤتمركم اليوم أهمية كبيرة في ضوء التغيرات التي يشهدها العالم في العلاقات الاقتصادية، وما صاحبها من تحرير لرؤوس الأموال وإطلاق قوى المنافسة على كافة المستويات.

إن أحد التحديات الرئيسية التي لا زالت تواجه الدول العربية هي تذليل العقبات التي تواجه إنسياب السلع في ما بينها. وقد أصبح تدعيم أواصر التعاون الإقتصادي يتطلب منا جميعاً تضافر المساعي لتسريع خطوات إنفتاح الإقتصاديات العربية في ما بينها من خلال العمل على تنمية التجارة والإلتزام بتطبيق البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

وأضاف: «يعتبر القطاع الخاص شريكاً أساسياً في التنمية وله دور ريادي في تحفيز الأنشطة الاقتصادية وقد أثبت قدرته في تعبئة الموارد وكفاءة إستخدامها ونحن ندعو إلى أهمية إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص في مختلف النشاطات الإقتصادية ودعم وتشجيع كافة إستثماراته الموجّهة نحو تنويع الهيكل الإنتاجي الذي يُمكن الدول العربية من تحقيق معدلات نمو عالية في الأعوام المقبلة ويجعل إقتصادياتها أكثر قدرةً في مرحلة منظمة التجارة العالمية.

كذلك فإن إنفتاح الأسواق المالية يُحتّم على دولنا العربية وضع سياساتٍ مناسبةٍ لتحقيق التعاون والتنسيق بين المؤسسات المالية والمصرفية العربية».

وعن منجزات دولة الإمارات قال: أدركت دولة الإمارات العربية المتحدة بفضل الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** رئيس الدولة حجم المخاطر والتحديات التي تواجه الأمة العربية، ودعت إزاء ذلك إلى أهمية إستعادة التضامن العربي ولمّ الشمل بهدف تعزيز العمل المشترك لتأمين الوطن العربي ضد كل التحديات التي تستهدف قدرات الأمة وأمنها.

وإنطلاقاً من إيمان دولة الإمارات العربية المتحدة بأهمية العمل العربي المشترك، سعت إلى تقديم العون الإنمائي إلى الدول العربية الشقيقة لدعم مشاريعها التنموية عن طريق المساهمة عبر القنوات الثنائية والمتعددة الأطراف، حيث بلغت المساعدات الإنمائية الميسّرة والمِنَح المالية التي قدّمتها الدولة منذ قيامها نسبةً سنويةً مقدارها أربعةً في المئة من الناتج الإجمالي ومبلغاً إجمالياً تجاوز 90 مليار درهم فقط عن مساهمتها عبر القنوات الأخرى كالصناديق والمؤسسات المالية المشتركة»

وتابع: «أدت السياسات المالية والإقتصادية إلى تحقيق الإستقرار في الإقتصاد وتوفير المناخ الإستثماري، وأصبحت الدولة بفضل هذه الجهود التنموية تمتلك المتطلبات اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية متطورة.

ومما لا شك فيه أنه مع ما تتميز به دولة الإمارات من كونها مركزاً تجارياً مهماً في المنطقة، ومن توفر المناخ المؤاتي للاستثمار في كافة القطاعات الإقتصادية ومن إكتمال الكثير من التشريعات التي تنظم النشاط الإقتصادي، فسيتوفر فيها مع بداية القرن الواحد والعشرين فرصاً إستثمارية كبيرة من خلال تكثيف الخطوات الهادفة إلى تحسين قدرتها التنافسية لإجتذاب الاستثمارات، بما في ذلك التحضيرات الجارية لإنشاء سوق الأوراق المالية والتي سوف تشكّل نقلة نوعية من خلال تشجيع تدفق المدخرات إلى الأنشطة الإنتاجية



من اليمين: الهادي الجيلاني، الشيخ حمدان بن راشد، الوزير الاول محمد الغنوشي والهادي بن رمضان (مدير عام مركز النهوض بالصادرات في تونس) يدخلون قاعة المؤتمر

بن علي: نعمل لدعم التعاون العربي



توجّه الرئيس زين العابدين بن علي بكلمة إلى المشاركين في المؤتمر الثامن لرجال الأعمال والمستثمرين العرب ألقاها الوزير الأول محمد الغنوشي وهنا أبرز ما جاء فيها:

ان مؤتمركم هذا يكتسي أهمية خاصة فهو يدور حول محور ستراتيجي بالنسبة إلى المستقبل، محور أحداث منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي يمثل استكمال بنائها هدفاً جوهرياً لتحقيق نقلة نوعية للعمل العربي المشترك ولأحكام التفاعل مع المتغيرات الجديدة وتنمية قدراتنا التنافسية أمام التكتلات الإقتصادية في مختلف أنحاء العالم.

ومن بين المحاور المهمة المطروحة عليكم كذلك النظر في الفرص الجديدة التي أتاحها برنامج التفكيك الجمركي الذي شرعت معظم دولنا في تنفيذه والذي سيتواصل على مدى عشرة أعوام ذلك إلى جانب تشخيص النقائص التي قد تحدّ من فاعليته حيث ان الاتفاق القائم حالياً لا يشمل كل السلع وهو يتطلب مزيداً من التدقيق خصوصاً في ما يتعلق بقواعد المنشأ ونحن واثقون بأنكم ستهتدون في هذه الندوة إلى المقترحات الكفيلة بتلافي تلك النقائص.

اننا نعمل ونثابر في كل المجالات من أجل إرساء قاعدة متينة للتعاون والتكامل العربيين على أساس تبادل المنافع وتشابك المصالح.

والإتفاق الحالي يمثل لبنة أولى تتطلب خطوات أخرى وأولها إنضمام بقية الدول العربية إلى هذه المسيرة وتوسيع مجالات التبادل الحر ليشمل كل السلع والخدمات ثم إرساء إتحاد جمركي بين بلداننا يفضي فعلياً إلى إقامة سوق عربية مشتركة تضمن حرية تنقل السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص بين بلداننا.

انه مطمح كل شعوبنا لما يفتحه من آفاق للنمو الإقتصادي والرقي الإجتماعي وهو أيضاً مشروع ريادي يتطلب جهداً متواصلاً للتنسيق بين السياسات والبرامج التنموية ويقتضي التفاعل الكامل من قبل النخب العربية عامة ورجال الأعمال في بلداننا بصورة خاصة.

دعم روح المبادرة

لقد شهدت معظم بلداننا إصلاحات اقتصادية واسعة النطاق في إتجاه تكريس منهج النجاعة ودعم روح المبادرة ومزيد التفتح على الخارج بما مكن من توفير عديد التسهيلات والحوافز والضمانات وبالتالي من تحسين محيط الإستثمار.

ورغم هذه الجهود المبذولة فإن العلاقات الإقتصادية العربية لم ترتق إلى المستوى المطلوب الذي يتلاءم مع الطاقات المتوفرة. فبقيت المبادلات بين الدول العربية في حدود متواضعة دون الـ 10 في المئة من مجموع المبادلات التجارية العربية كما بقيت الإستثمارات بينها محدودة لا تتجاوز 2،2 مليار دولار وهو حجم ضئيل مقارنة مع رؤوس الأموال العربية المستثمرة خارج منطقتنا.

ان وطننا العربي يزخر بطاقات هائلة بشرية ومالية وطبيعية وحري بنا اليوم ان نحكم توظيفها بتضافر جهودنا في مختلف الميادين خصوصاً من خلال بعث وحدات إنتاج مشتركة في القطاعات التي تتوفر لها في منطقتنا مزايا تنافسية مع الحرص على تحقيق النجاعة والمردودية وإقامة تحالفات بين مؤسسات الإنتاج العربية لدفع عمليات المناولة في ما بينها إلى جانب انجاز برامج مشتركة في المختلفة، وإقامة المزيد من المشاريع الإستثمارية بفضل دخول الشركات المساهمة الصناعية والإستثمارية والتجارية ذات الكثافة الرأسمالية العالية، وفتح التسهيلات لرؤوس الأموال في ما يساهم في جعل الإمارات أحد المراكز المالية المهمة في المنطقة.

وكنتيجة لهذه السياسات الحكيمة في الإقتصاد حازت دولة الإمارات العربية المتحدة على المرتبة الأولى في مجال الجدارة الإئتمانية بالنسبة للمنطقة العربية ومنطقة الشرق الأوسط.

كما أن الدولة في إطار سعيها لمواكبة التطورات العالمية وتحديث قدراتها التقنية في العمليات الاستثمارية والتجارية فقد أنشأت «مدينة دبي للإنترنت» والتي تعتبر أول منطقة حرة للتجارة الإلكترونية في العالم، الأمر الذي سيتيح لدولة الإمارات العربية المتحدة أن تصبح مقراً لكبريات الشركات العالمية في قطاع التكنولوجيا المتقدمة ومركزاً للتجارة الإلكترونية. ونحن ندعو جميع الدول العربية للعمل على الإستفادة من «مدينة دبي للإنترنت» لصالح تعزيز المكانة العربية على خريطة العالم في



من اليمين الوزراء فتحي المرداسي، بختي بلعايب ومنذر الرنايدي

أعضاء المكتب التنفيذي للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

مجال البحث والتطوير.

شراكة مزدوجة

وحري بنا أيضاً أن نعمل على إقامة علاقات شراكة مع المؤسسات العالمية التي لها قدرات تكنولوجية مهمة وإمكانيات تسويقية عالية بما يساعد مؤسساتنا على الإنخراط الفعلي في الإقتصاد العالمي إعتباراً لما يشهده العالم في نهاية هذا القرن من تحولات متسارعة كرّستها العولمة وما صاحبها من تنامي إنسياب السلع ورؤوس الأموال.

ان لنا في تجاربنا الحديثة عديد النجاحات لا بدّ لنا من التعريف بها لتكون حافزاً لاستقطاب رأس المال العربي وتطوير قدرات إنتاجية تستجيب لأولويات بلداننا في هذه المرحلة وتركيز شبكات توزيع في الأسواق الخارجية في أوروبا وغيرها من أنحاء العالم.

مبادرة تونسية

اننا سعينا منذ التحول العام 1987 إلى تعزيز علاقات الأخوة والتعاون مع كل البلدان الشقيقة في اطار المصلحة المشتركة.

وقد عززنا الإتفاقيات التفاضلية على صعيد المبادلات التجارية وكثفنا مشاركة بلادنا في المعارض الدولية التي تنظّم في معظم البلدان العربية وحرصنا على المساهمة الفاعلة في مختلف اللقاءات والندوات الإقليمية وساندنا بصفة متواصلة المؤسسات المالية العربية في سعيها إلى تطوير علاقات التكامل بين بلداننا.

ولما كان الإستثمار المشترك هو أفضل وسيلة لتغذية المبادلات وأجدى عامل لتشابك المصالح بصفة مستديمة، فقد حرصنا على توفير الظروف المناسبة لاستقطاب الإستثمارات العربية، وأبرمنا إتفاقيات لضمان الإستثمار وتشجيعه وعدم الإزدواج الضريبي مع عديد البلدان الشقيقة وكثفنا اللقاءات والإتصالات مع أوساط المال والأعمال العربية لاطلاعها على الحوافز المتوفرة في اطار قانون الإستثمار وعلى الضمانات الممنوحة في مجال حرية تحويل المرابيح ورأس المال وعلى الفرص المتعددة في مختلف القطاعات الإقتصادية باعتبار خصوصيات الاقتصاد التونسي ومزاياه التنافسية.

تجاوب عربي

وإذ نسجّل بكل ارتياح تجاوب عديد المستثمرين العرب مع هذا المحيط الملائم ببعث المشاريع في قطاعات متعددة مثل السياحة والزراعة والصناعات المعملية وغيرها، فإننا نتطلع إلى تكثيف تدفق رؤوس الأموال ومزيد الإقبال على الإستثمار ببلادنا في ضوء قواعد النجاعة والمردودية. ان تونس توفر اليوم محيطاً تشريعياً وتنظيمياً ملائماً للمبادرة الخاصة وكفاءات بشرية قادرة على استيعاب التقنيات الحديثة والإنتاج بالجودة المرجوة والقدرة التنافسية المطلوبة هذا بالإضافة إلى ما تفتحه كل من إتفاقية الشراكة المبرمة مع الاتحاد الأوروبي وإحداث منطقة التجارة الحرة العربية واتفاقيات التبادل الحر الثنائية من إمكانيات متزايدة أمام تسويق المنتوج التونسي.

دعوة إلى التونسيين

وبقدر ما نشجع على إقامة مشاريع عربية في بلادنا فإننا نحفز رجال الأعمال التونسيين على الإستثمار في الأسواق العربية في الأنشطة التي تعتبر إمتداداً لوحدات إنتاجهم إنطلاقاً من ايماننا بضرورة إقامة علاقات شراكة متوازنة تستفيد منها كل الأطراف حتى تضمن لها شروط الإستمرارية.

وأن أملنا كبير في أن تفضي اللقاءات في ما بينكم إلى بلورة مشاريع عدة قابلة للتنفيذ من شأنها أن تعطي دفعاً قوياً للتعاون بين تونس والبلدان العربية الشقيقة وستجدون منّا كل الدعم والتشجيع بما يخدم مصالح أمتنا العربية ويؤمن المستقبل لأجيالنا المقبلة.

مجال المعلومات ولمساعدة القطاع الخاص في الوطن العربي على الإندماج في عالم التجارة الإلكترونية».

وأضاف: «كما تعلمون فإن قرار مجلس محافظي صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بإختيار دولة الإمارات العربية المتحدة لإستضافة الإجتماعات السنوية لعام 2003، يعني اعتراف المجتمع الدولي بأهمية المنطقة ودورها الإقليمي والعالمي في قضايا الإقتصاد والأمن والاستقرار والتعاون الدولي كما يعتبر القرار أيضاً تأكيداً دولياً بالنجاحات الكبيرة في كافة المجالات التي حققتها دولة الإمارات العربية المتحدة.

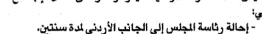
ويسرّنا في هذا المقام تقديم دعوتنا لاستضافة المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب في مدينة دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة».

السحيباني

وألقى الأمين العام المساعد للجامعة العربية السفير **عبد الرحمن السحيباني** كلمة أمين عام الجامعة د. **عصمت عبد المجيد** الذي إعتبر أن للشيخ **حمدان بن راشد** وقبله


عدد من المشاركين

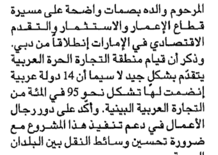

لبنانيون ويبدو من اليمين السادة: وجيه البزري، محمد لمع ورشيد بيضون



مجلس الأعمال التونسي الاردني

على هامش المؤتمر الثامن للمستثمرين ورجال الأعمال العرب، عقد مجلس الأعمال التونسي الاردني اجتماعاً في تونس برئاسة كل من السيدين رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة الهادي الجيلاني ورئيس اتحاد الغرف الاردنية حيدر مراد. واتفق خلال الإجتماع على ما يأتي:

- إحالة رئاسة المجلس إلى الجانب الأردني لمدة سنتين.
- العمل على رفع المبادلات التجارية لتكون في مستوى العلاقات السياسية بين البلدين.
- إعادة النظر في قوائم السلع المتبادلة في اطار منطقة التجارة الحرة بين البلدين.
- إقامة معارض متخصصة في البلدين.
- عقد ندوة اقتصادية تونسية اردنية في عمان مطلع العام الحالي تحت شعار: دور رجال الأعمال في تعزيز منطقة التجارة الحرة بين البلدين.
- السعي لجذب وتشجيع الإستثمار المشترك في كلا البلدين والسعي لدى الحكومتين التونسية والاردنية لإعطاء بعض المزايا الاضافية للإستثمارات المشتركة.



- تشكيل لجنة مصغّرة من 4 أعضاء لبحث المعوقات أو حل الخلافات التي تنشأ بين الجانبين.

والمعروف أن المجلس تأسس قبل مدة إستكمالاً لنشاط اللجنة المشتركة العليا بين تونس والاردن ويرأسه عن الجانب التونسي محمد الصحراوي فيما يشارك فيه إلى جانب الهادي الجيلاني كل من السادة: يونس المناعي، حمادي بن سدرين، الفهري محرز، الجيلاني بن مبارك، محمد علي درغوث، علي سلامة وتوفيق مليح.

وتصدّر تونس إلى السوق الأردنية منتجات متنوعة أهمها زيت الزيتون، الأدوية، المحركات، المعلبات الغذائية، التمور وبعض المواد الكهربائية.

أما الأردن فيصدّر باتجاه تونس منتجات البلاستيك والحديد والميكانيك والكيميائيات.

المرحوم والده بصمات واضحة على مسيرة قطاع الإعمار والاستثمار والتقدم الاقتصادي في الإمارات إنطلاقاً من دبي. وذكر أن قيام منطقة التجارة الحرة العربية يتقدّم بشكل جيد لا سيما أن 14 دولة عربية إنضمت لها تشكل نحو 95 في المئة من التجارة العربية البينية. وأكّد على دور رجال الأعمال في دعم تنفيذ هذا المشروع مع ضرورة تحسين وسائط النقل بين البلدان العربية.

الدجاني: العروبة والعولمة

وشكر الأمين العام لاتحاد الغرف العربية د. برهان الدجاني الرئيس بن علي لرعايته المؤتمر وتكليف الوزير الأول التونسي بتمثيله، معتبراً أن إنعقاد المؤتمر في تونس مطلع عهد الرئيس بن علي (1988) وعودته اليها بعد 11 عاماً يتيح للمستثمرين رؤية ثمرات الاستثمار العربي في تونس، والجهود الانمائية التي بذلت خلال عهده.

وتوجّه الدجاني بالشكر للشيخ حمدان بن راشد والى الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة ممثلاً بالسيد الهادي الجيلاني على ما بذله من جهد كبير في التحضير والتنظيم للمؤتمر.

وأضاف: «إن المستثمر العربي أصبح أكثر إطمئناناً وإقتناعاً بأن قوانين الاستثمار في البدان العربية جدّية وتحظى بالاحترام والتطبيق الفعلي، ومن بين هذه البلاد تأتي تونس التي قدمت وتقدم نموذجاً ناجحاً في استقبال الاستثمارات العربية وتوظيفها في مشروعات إنمائية.

وختم بالإشارة إلى أن العولمة ليست قدراً لا يدفع، بل يجب التكيّف معها والاحتراز من إنعكاساتها، وهي لا تعني إلغاء العروبة أو الوطنية ولا التسليم بالحدود حاضراً أو مستقبلاً.

السعودية في المرتبة الأولى

وتحدث وزير التجارة السعودي أسامة فقيه عن تراجع الاهتمام العالمي بالاستثمار في المنطقة العربية رغم الجهود المبذولة، ما يؤكد على أهمية الانفتاح والاستفادة من التوسع الذي تشهده الأسواق العالمية حالياً.

وذكر الوزير فقيه أن المملكة العربية السعودية كانت سبّاقة في دعم مسيرة العمل العربي المشترك، ومن أوائل الموقّعين على الاتفاقية الموجودة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في البلدان العربية. وتتجسّد هذه القناعة والرغبة الصادقة لدى المملكة من خلال استمرار تدفق الاستثمارات السعودية



عدد من أعضاء الوفد الجزائري يتوسطهم رئيس الغرفة الجزائرية علي حبور والى جانبه احد الصناعيين الجزائريين محمد خليفة



جانب من الحضور، ويبدو في الصف الأمامي رئيس بنك الاسكان في تونس الطاهر بو رخيص

إلى الدول العربية وإنشاء العديد من الشركات المشتركة حيث بلغت المساهمة السعودية في رساميل هذه الشركات نحو 853 مليون دولار. وتحتل السعودية المرتبة الأولى في قائمة الاستثمارات العربية في كل من تونس ومصر.



الشيخ حمدان بن راشد ال مكتوم



الهادي الجيلاني

د. برهان الدجاني

بلعايب: ندعوكم إلى الجزائر

وتحدّث وزير التجارة الجزائري بختي بلعايب عن التحديات التي تواجه البلدان العربية وعن التطورات الحاصلة في الجزائر مؤكداً على الفرص المتنوعة للاستثمار وموجهاً الدعوة لزيارة الجزائر والتعرف على هذه الفرص وهنا أهم ما جاء في كلمته:

إننا على مفترق إقتصادي وسياسي مصيري، وأن رجال الأعمال والمستثمرين العرب هم شركاء في تحديد معالم مستقبل مصيرنا المشترك الذي نأمل أن يكون في مستوى تطلعات الشعوب العربية. وللخروج من أوضاعنا الحالية والإلتحاق بركب البلدان المتقدمة يجب أو نوحّد جهودنا وأن لا نتعامل على إنفراد مع التكتلات الإقتصادية الكبرى التي أصبحت تفرض سياساتها وأنماطها على الأمم التي لا زالت تعاني من التخلف والجهل والتبعية المطلقة خصوصاً في بعض المجالات الحساسة كالتكنولوجيا والأمن الغذائي.

وإذا كان من البديهي أن البلدان العربية تنتمي إلى مجموعة البلدان النامية، فإنها بالمقارنة مع البلدان النامية الأخرى، تحتل موقعاً جغرافياً ستراتيجياً وتمتلك من الإمكانيات المادية والبشرية ما يؤهلها أحسن من غيرها لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية والإستفادة أكثر من فرص التعاون الدولي.

وفي هذا الصدد، يجب أن نذّكر بأن أول المعنيين بتحقيق هذا الهدف النبيل الذي نصبو إليه جميعاً، هم رجال الأعمال العرب الذين أصبحوا يجتمعون في مؤتمرهم الموقّر هذا بصفة منتظمة وفعّالة.

ومن أهم ما ينتظر أن يقوم به رجال الأعمال والمستثمرون العرب هو العمل على استغلال كل الإمكانيات المتوفرة عربياً وتوطين رؤوس الأموال العربية داخل البلدان العربية.

فإنجاز البرنامج التنفيذي لإقامة المنطقة العربية للتجارة الحرة سيؤدي لا محالة إلى تزايد فرص التعاون والإستثمار وإعطاء دفع جديد لوتيرة التنمية الاقتصادية المتكاملة على مستوى البلدان العربية بغرض الوصول إلى الإندماج الإقتصادي المنشود.

فالشروع الفعلي في إقامة المنطقة العربية للتبادل الحر تعدّ إذن بمثابة فرصة ثمينة لإعادة تنشيط هذه الاستثمارات وإعطاء دفع جديد لتنمية حجم التجارة البينية العربية. وعلى الرغم من كون الجزائر لم تنضم إلى حد الآن إلى منطقة التجارة الحرة العربية، إلا أننا مقتنعون بفعالية هذا التنظيم الجهوي، خصوصاً إذا ما تم توفير جميع الشروط السياسية والإقتصادية لتحقيق المصالح التي تستفيد منها كل البلدان العربية.

وعن التطورات في الجزائر قال: «لقد قامت الجزائر خلال العشرية الحالية بإصلاحات سياسية وإقتصادية عميقة مسّت جميع القطاعات من دون إستثناء. وقد تجسّدت هذه الإصلاحات على أرض الميدان بإصدار قوانين تنظيمية وإقتصادية

رئيس مجموعة دله البركة: كثفوا إستثماراتكم في تونس

رئيس مجموعة دله البركة الشيخ صالح كامل هو صاحب تجربة رائدة في الإستثمار في تونس، كان من أوائل المستثمرين السعوديين الخواص الذين استثمروا في تونس، دخلها العام 1980 ورسم طموحات كبيرة سهر على تنفيذها على الرغم من تشكيك البعض وعلى الرغم من نظرة البعض الآخر إلى المستثمر وكأنه مستعمر جديد.

إستثماراته خير شاهد على ايمانه بتونس وثقته بجدوى الاستثمار فيها، كما هي دليل واضح على ترحيب تونس بالمستثمر العربي واحتضانها له والوفاء بتعهداتها والتزاماتها تجاهه.

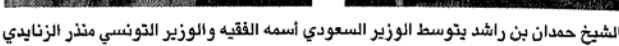
مشروع البحيرة مثار فخر واعتزاز للشيخ صالح كامل، والمعرض الإسلامي الدولي صرح تجاري قادر على لعب دور أساسي تبرز الحاجة اليه اليوم أكثر من أي وقت مضى، ولا بدّ ان يتطور هذا المشروع ليحقق الهدف النهائي الذي أنشىء من أجله، أما بيت إعادة التأمين التونسي السعودي فقد عمّ إشعاعه منطقة افريقيا بمبادراته في تقديم خدمات التأمين التكافلي، وللمجموعة ذراع مصرفي في تونس وشركات مكملة مثل شركة البحيرة العقارية.

دُعي الشيخ صالح كامل لتقديم عرض عن تجربته في تونس وهنا ما ورد في كلمته: «نحن في مجموعة دله البركة بدأنا الإستثمار في الدول

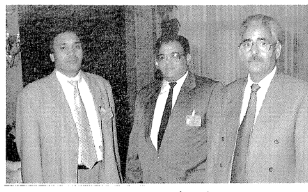


العربية في وقتٍ كانت معظم البلدان العربية لا توجد لديها أجهزة إستثمار، مع غياب تام للقوانين التي تنظم أمر الإستثمارات الخارجية، وفي وقتٍ كان يُنظُر للمستثمر على أنه مستعمر يطمع في نهب خيرات البلاد، فكانت الأعاصير والعراقيل للمستثمرين بالمرصاد، وهكذا فإن العملية للمستثمر كانت تعني مغامرةً مجهولة العاقبة، فأحجم الكثيرون عن المخاطرة برؤوس أموالهم وهاجرت تلك الرساميل للغرب لتنعم بالحماية والضمان، ولكننا توكلنا على الله وبتوفيقه ومساندة المسؤولين لنا في معظم الدول العربية التي طرقنا أبوابها كمستثمرين عرب ثم بالجهد والمثابرة إستطعنا أن نصل باستثماراتنا لبر الأمان فحققنا





الشيخ حمدان بن راشد يتوسط الوزير السعودي أسمه الفقيه والوزير التونسي منذر الزنايدي



مشاركون ليبيون

مهمة، نخص بالذكر من بينها القانون المتعلق بالنقد والقرض لعام 1990 وقانون الإستثمارات لعام 1993 و قانون المنافسة لعام 1995 وقانون الخوصصة لعام 1995».

وأضاف: «لقد عانت الجزائر كثيراً من الأمن والإستقرار وكلفها ذلك ثمناً باهظاً وخسائر لا تحصى على جميع الأصعدة.

ومع ذلك، فإن الجزائر باستكمالها هذه الإصلاحات واستتباب الأمن وعودة الاستقرار والسكينة في إطار الوئام الوطني، فإنها أصبحت تشكل قطباً مهماً وجذاباً للاستثمار والتعاون الاقتصادي والتجاري.

وفي ما يخص الإستثمارات في الجزائر، فإن القانون الصادر العام 1993 قد منح للمستثمرين الوطنيين والأجنبيين على حدّ سواء إمتيازات معتبرة وحرية كاملة في إنجاز المشاريع بصفة فردية أو بالاشتراك مع المؤسسات الوطنية العامة أو الخاصة.

فبالإضافة إلى الامتيازات الجبائية وشبه الجبائية المهمة التي تمنح في إطار هذا القانون، فإن للمستثمر الحرية الكاملة في تحويل الفوائد ورأس المال المستثمر من والى الجزائر وفق إرادته من دون قيد أو شرط».

وختم قائلاً: «أوجّه دعوة لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الحاضرين في هذا المؤتمر للقيام بزيارة للجزائر، قصد الإطلاع على الإمكانيات التي يزخر بها بلدي في شتى القطاعات الإقتصادية. إن الجزائر بلد يمتد على مساحة أكثر من 2,3 مليون كم2 ويمتلك منشآت قاعدية معتبرة مع وجود اليد العاملة المؤهلة والثروات الطبيعية الهائلة من أراض فلاحية خصبة ومعادن، وطاقة، ومناطق أثرية وطبيعية خلابة وسواحل بحرية تمتد على مسافة 1200 كم. فكل هذه الإمكانيات الضخمة في متناول كل من يهمه الاستثمار في الجزائر، خصوصاً من قبل أشقائنا المستثمرين العرب.

الاستثمار في تونس

حظيت تونس كبلد مضيف في جلسة العمل الاولى التي ترأسها وزير التعاون الدولي والاستثمار الخارجي **فتحي المرداسي** في أول نشاط رسمي له بعد تسميته وزيراً إثر التعديل الوزاري الذي أجراه الرئيس التونسي، وكان موضوع الجلسة: الاستثمار في تونس. وتضمّنت المداخلات الآتية:

– واقع الاستثمار في تونس وإمكاناته وتطلعاته المستقبلية، قدمها مدير عام وكالة النهوض بالإستثمار الخارجي **عبد السلام منصور**.

– الاستثمار الزراعي في تونس، قدّمها المدير العام لوكالة النهوض بالإستثمار الفلاحي.

– تجربة الاقتصاد التونسي في جذب الاستثمار الخارجي وقدّمها د. **خوجلي ابو بكر** مدير الدائرة الاقتصادية في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

وجاء في البيان الختامي أنه تبين من خلال المداخلات أن تونس تتمتع ببنية

نجاحاتٍ في كثيرٍ من البلدان واخفاقاتٍ في بعضها حسب الظروف التي واجهتنا وهي متفاوتة المقادير.

أما الإستثمار في تونس الخضراء فقد بدأناه مطلع الثمانينات وظلّت علاقتنا بها منذ ذلك التاريخ إلى اليوم وإلى الغد إن شاء الله وطيدةً، يسودها التفاهم المتبادل وتغليب المصلحة المشتركة، وجاء التحول في السابع من نوفمبر العام 1987 ليضيف المزيد من الإطمئنان ويُرسّخ الإستقرار في تونس الحبيبة، ومن خلال تجربتي وجدت أن المسؤولين في تونس يشددون في النقاشات الأولية ويمحصون الأمر طويلاً بكبائره وصغائره. ويتعين على المستثمر الصبر وتفهم حقّهم في ذلك، ولكنهم بمجرد أن يقتنعوا بالفكرة وجدواها وتوقيعهم عليها فإنهم يحترمون ما وقّعوا عليه ويقدمون الدعم اللازم ويكونون عوناً للمستثمر لا عليه.. فمن يختبر الإستثمار للمرة الأولى في تونس يكون له ذلك حافزاً للبقاء أطول مدة، وطوال العشرين عاماً التي أمضيناها في تونس لم تواجهنا عقبة إلا وذللت من المسؤولين على مختلف المستويات، وذلك ليس بالشيء الغريب طالما البلد يسودها إحترام العقود والوفاء بالعهود.

أما العمالة والكفاءات التونسية فهي ليست بحاجةٍ لشهادتي لأن الإنجاز ماثل أمامنا، وما تلك المشروعات العملاقة التي تحققت إلا عنواناً مصغراً لما تزخر به تونس من كفاءاتٍ وخبرات، ولمجموعة دله البركة أن تعتزّ وتفخر أنها وبمشاركةٍ حكومية قد تمكنت من خلال شركة البحيرة ان تقيم مشروعاً قلّما وُجد له مثيل في الدول العربية بل وفي كثيرٍ من الدول الأوروبية.

كما ذكرتُ فإن مشاريعنا تتدرج من هذا المشروع الكبير إلى عمليات التمويل لمشاريع صغيرةٍ يطّلع بها بيت التمويل التونسي السعودي لتشجيع ودعم مختلف المجالات الزراعية والصناعية والتجارية وتوفير الرساميل لها.

هذا إلى جانب مشروعاتٍ أخرى عقارية اقامتها المجموعة ولا أُغفل معرض تونس الإسلامي الدولي الذي أُقيم على جزءٍ من أرض البحيرة، والذي أصبح يستضيف العشرات من المعارض المحلية والعربية والإسلامية والدولية.

تلك هي نماذج من تجربتنا الإستثمارية في تونس وما أنجزناه خلالها من مشروعاتٍ لم تصادفنا فيها عقبات سواء كانت إدارية أم عمالية، والأمور تسير بمنتهى السلاسة والتي بعثت فينا الإطمئنان ومكنتنا من الإنجاز وتحقيق عوائد جيدة والحمد لله..

أستعرض هذا معكم بكل الفخر والشكر للحكومة التونسية لكي أدعوكم إخواني من رجال الأعمال العرب إلى تكثيف إستثماراتكم في تونس ومحاولة تنويعها، فعلى الرغم من نجاح المشاريع العقارية والسياحية في تونس إلا أن هناك مجالاتٍ أخرى واسعةً وخصبةً في القطاع الصناعي والزراعي لا تقلّ مردوداً مادياً عن القطاع السياحي، والأسمى من ذلك فإنها ستوفر مواطن عملٍ جديدة وتفتح آفاقاً أرحب للأشقاء في تونس، وإن الإستقرار الذي وفّره الرئيس زين العابدين بن علي لبلده والتوجه الإقتصادي الواضح يجعل من تونس واحةً للإستثمار.

دبي المثل والمثال

لوحظ أن امارة دبي شاركت في المؤتمر الثامن لرجال الاعمال والمستثمرين العرب بوفد كبير وعلى مستوى عال إذ رأس الوفد الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي وشارك فيه أركان غرفة دبي من كبار رجال الاعمال. وهذه هي المرة الاولى التي تشارك دبي في وفد نوعي وكبير في مؤتمر كهذا، الامر الذي لفت نظر المراقبين. واكثر من ذلك كان الشيخ حمدان ضيف شرف المؤتمر والذي بادر في كلمته الى طلب استضافة الدورة التاسعة للمؤتمر (بعد سنتين) في دبي قاطعاً الطريق بذلك على كل من الاردن والجزائر. ويبدو ان الاجواء كانت مهيأة لذلك بدليل ان الاردن سحب طلبه بسهولة في حين انكفأت الجزائر. ويبدو من ذلك ان وراء هذه المشاركة الكثيفة والعالية المستوى تصميم «دبوي» على اجتذاب المؤتمر الى دبي واستثماره كإطار للترويج لها كمركز لخدمات الاعمال ولفرص الاستثمار. ويبدو ان قيادة دبي البراغماتية باشراف من الشيخ محمد بن راشد ولي العهد توصلت الى قناعة مفادها ان العمق العربي بات ضرورياً لها وان العباءة العربية التي تلبسها، باتت اكثر من ضرورية لتوفير المزيد من العمق ومن الدفء ولاستكمال حلقة الاستقطاب والترويج. خصوصاً وانه بات لديها من المعطيات الناضجة والكافية للفت الانظار وإبهار الأبصار حيال «المعجزة» التي صنعتها في غضون العشرين عاماً الاخيرة.

وسبق اجتذاب المؤتمر التاسع لرجال الاعمال والمستثمرين العرب، حدث آخر وهو نجاح هذه الامارة الصغيرة في حجمها والكبيرة في دورها في اجتذاب الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي للعام 2003 وهي اكبر تجمع مالي ومصرفي عالمي رسمي وخاص يشهده العالم سنوياً، إذ يضم ما بين 10 و 12 الف مشارك من صانعي القرارات المالية والاستثمارية الدولية (الرسمية والخاصة) في العالم. ويعتبر نجاح دبي في ذلك حدثاً بذاته ويعكس مدى النضوج الذي بلغته دبي ومدى جهوزيتها البنيوية لاستقطاب واستيعاب اكبر تجمع عالمي بهذا الحجم وبهذه النوعية، مع ما يتطلب ذلك من بنية تحتية لا سيما في مجال مراكز المؤتمرات والفنادق ومستوى الخدمات وما الى ذلك ناهيك عن الامن الذي يكون له الاولوية المطلقة في مثل هذه الحالات.

وما من شك في ان نجاح دبي في اقامة اكبر معارض تجارية في الشرق الاوسط مثل معرض «جيتكس» للكمبيوتر الذي تبوأ المرتبة الثالثة أو الرابعة في العالم ساهم، والى حد بعيد، في تقديم صورة زاهية لموقع دبي المميز على خريطة مراكز الاعمال العالمية. لكن ما يجب تسجيله هنا هو انه كلما تعاظم النجاح كلما زادت التحديات ومن كل الجهات والاتجاهات فليس أصعب من النجاح سوى المحافظة عليه. وما نتمناه هو ان تبقى دبي المثل والمثال في العالم العربي وان يكون اي نجاح في اي بلد عربي هو نجاح للعرب كلهم وموضع افتخار لهم، وان يدرك الجميع بأن نجاح دبي أو نجاح أية مدينة عربية لا يكون، في الغالب، على حساب مدينة اخرى. فلكل مزاياه ودوره اذا عرف كل طرف كيف يبرز هذه المزايا ويلعب هذا الدور.

إقتصادية واجتماعية متينة بفضل كفاءة مواردها البشرية وقدراتها التنافسية. كما تبين أن الاقتصاد التونسي يسجل نسب نمو مرتفعة ويرتكز إلى قاعدة متنوعة من الانتاج، يعزز ذلك توفر بنية تحتية حديثة ونظام ضرائبي يتسم بالمرونة وحوافز إستثمارية مشجّعة خصوصاً في مجال الحرية الكاملة لتحويل الأرباح ورأس المال. إضافة إلى توقيع تونس لعدد من إتفاقات الدخول الحر أو التفاضلي إلى كثير من الأسواق، وأهم هذه الإتفاقات هي إتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروبي، واتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، إلى الاتفاقات الثنائية مع كل من الاردن ومصر والجماهيرية الليبية.

وجاء في التقرير أن قانون الاستثمار في تونس يقدّم حوافز اضافية للإستثمار في قطاعات معينة مثل التصدير والتنمية الجهوية والتنمية الزراعية وحماية البيئة وتطوير التكنولوجيا وقطاع التعليم والتكوين المهني والثقافي.

وذكر التقرير أن برنامج الإصلاح الهيكلي في تونس أدى إلى تحسّن سريع في الميزان التجاري نتيجة نمو صادرات السلع والخدمات، بحيث أصبحت الصادرات المحرّك الأساسي للنمو، كما حققت الصناعات التحويلية قفزة كبيرة فاقت مساهمتها في الناتج المحلّي الإجمالي للعام 1998 مجموع مساهمات الزراعة والمناجم والمياه والطاقة.

مطلق الصانع: تجربة مميزة

قدّم رئيس المجموعة التونسية الكويتية للتنمية **مطلق الصانع** تجربة المجموعة الإستثمارية العقارية الكويتية في تونس معتبراً أنها تجربة متميزة جاءت بفضل التقاء ارادة الجانبين الكويتي والتونسي على الارتقاء بالمصالح المشتركة.

وأكّد الصانع أن المجموعة ركّزت على الاستثمار السياحي في البلدان العربية، وتواجدها في تونس هو من أقدم التجارب الإستثمارية العربية في هذا البلد، وقد أعطى هذا التواجد دفعاً كبيراً للقطاع السياحي وانطلاقة جادة ومتكاملة لمشاريع سياحية متميزة تتمثل في عدد كبير من الفنادق الراقية اضافة إلى شركات تابعة تتعاطى في مجالات مكملة للقطاع السياحي مثل النقل والتسويق وغيرها. وأشار إلى أن المجموعة ستعمل على تطوير نشاطها الداخلي الذي يعتبر إستثماراً مهماً خصوصاً أمام التحديات المقبلة وما سيبرز من إنفتاح على رؤوس الأموال الأجنبية واشتداد المنافسة الدولية.

فرنسا والعرب

جلسة العمل الثانية ترأسها رجل الأعمال التونسي وعضو مجلس النواب **علي سلامة** ودارت حول العلاقات العربية الفرنسية وحول نظرة فرنسا إلى التطوّرات في البلدان العربية بعد إعلان المنطقة الحرة



مستثمران سعوديان في تونس: صالح كامل وعبد العزيز النويصر



رئيس مجموعة «لاكارت» حسين الدغري ومحمد الصحراوي


رئيس المجموعة التونسية الكويتية للتنمية مطلق الصانع يقدم عرضه


مدير عام غرفة دبي عبد الرحمن غانم المطيوعي الى اليمين والزميل حسين فواز

العربية. تحدّث في الجلسة كل من رئيس الغرفة التجارية العربية الفرنسية **ميشال حبيب دولونكل** ورئيس منظمة رجال الأعمال وأرباب العمل الفرنسيين **فرنسوا بيريغو**.

آفاق الإستثمار في البلدان العربية

ترأس جلسة العمل الثالثة رئيس جامعة النقل في تونس **حمادي بن سدرين** وعنوانها: آفاق الإستثمار في البلدان العربية. ومن خلال مداخلات لممثلي كل من مصر، البحرين، الامارات، ليبيا، المغرب والاردن، تبيّن أن قوانين الإستثمار تطوّرت في هذه البلدان لتتجاوب مع المتغيرات على الصعيدين العربي والدولي ما انعكس ايجاباً على آفاق الإستثمار.

فقد باتت مصر تستقطب إستثمارات عملاقة بفضل المناطق الإستثمارية المؤهلة وبفضل الإعفاءات والحوافز وحرية تحويل الأرباح ورؤوس الأموال وغيرها.

اما البحرين فإن سياسة التحرر الإقتصادي ووجود بنية تحتية متطورة ومساواة قانون الإستثمار بين المواطن والمستثمر الأجنبي، كل ذلك جعل منها سوقاً ذات طابع عالمي ومركزاً مالياً في المنطقة العربية.

وأصبحت الامارات بلداً ذا جاذبية إستثمارية كبيرة، لا سيما ابو ظبي التي دعّمت القطاع الخاص فبات يلعب دوراً كبيراً في الحياة الإقتصادية، وكذلك الشارقة التي تتمتع بموقع جغرافي جيد ويعتبر مطارها من أفضل مراكز الشحن الجوي في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، فضلاً عن المنطقة الحُرة في المطار التي حصلت على شهادة الايزو.

وأصدرت ليبيا قانوناً خاصاً بالإستثمار وهي تملك بنى تحتية حديثة واحتياطات ضخمة من النفط والغاز والثروات الطبيعية التي تشكل قاعدة لنجاح أي مشروع إستثماري.

أما مناخ الإستثمار في المغرب فقد تحسّن بشكل ملحوظ لا سيما أن قانون الاستثمار يركّز على منح المستثمر مزايا تشجيعية متنوعة، ويبسط الاجراءات.

ويتمتع الاردن بقانون فعّال للإستثمار ويحرص على تشجيع القطاع الخاص وتنفيذ برامج الخصخصة وتوقيع اتفاقات تجارية مع البلدان العربية واتفاق شراكة مع الاتحاد الاوروبي فضلاً عن إنضمامه إلى منطقة التجارة الحرة العربية.

الجزائر والسعودية

وكانت كل من الجزائر والسعودية تقدّمت بطلب لعقد جلسة خاصة لعرض مناخ الإستثمار لديهما. ترأس الجلسة المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون ابراهيم حسن**، وتحدّث عن الجزائر مدير الترقية في وكالة تشجيع الاستثمار (APSI) **عبد الناصر وردي**، فأشار إلى نجاح البرنامج الإصلاحي الشامل وتحقيق منجزات ضخمة، تمثّلت في تحسّن الاداء الاقتصادي وتطور الاطار التشريعي، والاداري، لا سيما قانون الإستثمار.

وأضاف **وردي**: «يعطي القانون حرية كاملة للإستثمار وحماية للمشاريع الإستثمارية ويساوي بين المستثمرين المحليين والأجانب ويوفّر حق تحويل الأرباح ورأس المال، كما يقدّم حوافز عامة وحوافز اضافية حسب المناطق الإستثمارية. وعرض **وردي** للفرص الإستثمارية المتنوعة المتوفرة في الجزائر في جميع القطاعات لا سيما بعد انطلاق عملية الخصخصة، أما وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها فأصبحت مرجعاً للمستثمر، تقدّم له الشروحات والتوجيهات وتتابعه حتى يستقر ويبدأ المشروع بالنشاط، اضافة إلى دورها الأساسي في الترويج للفرص الإستثمارية في الجزائر.

وتمّ تقديم 3 مداخلات من السعودية لكل من **صالح الحصيني** وكيل وزارة الصناعة والكهرباء، **أسامه الكردي** أمين عام مجلس الغرف السعودية و**حاسن القرشي** من وزارة البترول والثروة المعدنية.

وجاء في المداخلات أن الاقتصاد السعودي يتمتع بميزات فريدة تتمثّل بالحرية الإقتصادية والثروات النفطية وتطور صناعة التكرير وصناعات البتروكيميائيات وقطاعات الزراعة والخدمات، كما تقدّمت عمليات الخصخصة لا سيما بعد مشاركة القطاع الخاص في المجالس والهيئات المعنية بهذه العملية.

وعن صناعة التعدين جاء في المداخلات أنها موضع إهتمام من رجال الأعمال والمستثمرين نتيجة خطة التوعية التي تبّنتها وزارة البترول والثروة المعدنية، خصوصاً لجهة التعريف بالفرص الإستثمارية والحوافز التشجيعية من خلال نظام التعدين الذي أقرته الدولة العام 1972 والذي يحفظ حقوق المستثمر وحقوق الدولة.

الاستثمار في المنطقة الحرة

ترأس الجلسة الخامسة عضو المكتب التنفيذي للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة **احمد السلامي** التي تناولت آفاق الإستثمار العربي بعد قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. واعتبر المتدخلون ان توسع السوق سيؤدي إلى زيادة الإستثمارات وبالتالي زيادة الكفاءة الرأسمالية.

كما ترأس الأمين العام لاتحاد الغرف العربية د. **برهان الدجاني** جلسة حول البعد الدولي للتجارة والاستثمار في المنطقة العربية، وأهمية نجاح قيام المنطقة الحرة العربية لنجاح الحوار الاقتصادي العربي الأوروبي.

وتعرّضت الجلسة السابعة لآفاق تطوير وسائط التبادل التجاري العربي فيما تمّ تسليط الأضواء على الأبعاد الإجتماعية لمنطقة التجارة الحرة العربية في الجلسة الثامنة.

وفي الجلسة التاسعة جرى تقديم عروض حول دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها مداخلة للجنة المركزية للصناعات الصغرى في ايطاليا وهي صاحبة تجربة عميقة وناجحة في هذا المجال.

الاستثمار والطفولة

خصصت جلسة العمل الأخيرة لموضوع الإستثمار في الصناعات المتعلقة بحاجات الطفولة، وذلك إستكمالاً لما بدأه المؤتمر في دورة 1997 المنعقدة في بيروت. ودعا المتدخلون إلى مساهمة المستثمرين العرب في مشروع لصناعة وسائل تربوية عربية للأطفال وركز على أهمية العلاقة بين التربية والتعليم ودور رجال الأعمال والمستثمرين في بناء المؤسسات المتخصصة في هذا المجال. ■

قالوا في المؤتمر

على هامش المؤتمر الثامن لرجال الأعمال والمستثمرين العرب، إلتقت «الاقتصاد والأعمال» عدداً من المشاركين الذين يمثلون عيّنة متنوعة قطاعياً وجغرافياً واستمزجت آراءهم حول المؤتمر وحول مناخ الاستثمار في البلدان العربية.

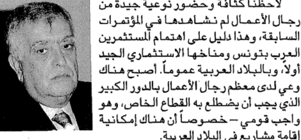
أجمعت الآراء على أهمية انعقاد مثل هذه المؤتمرات، خصوصاً في الظروف الحالية، وهناك قناعة بأن مناخ الاستثمار يتطور إيجاباً في البلدان العربية بعد أن تفهّم الجميع مدى أهمية دور القطاع الخاص في عملية التنمية وكذلك في تعزيز التعاون العربي لا سيما قيام منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى.

ورأى المشاركون أن تونس حققت الكثير في الأعوام السابقة، فتطورت التشريعات وتطور البلد نفسه ليسجّل نجاحات ملحوظة. دليل ذلك عدد الحضور ونوعيتهم، ما يعكس اهتماماً بالغاً ورغبة في التعرّف على الفرص المتوفرة في تونس، وكذلك حجم الاستثمار العربي في تونس وتنوّعه.

هنا أهم ما ورد في آراء المشاركين:

عدنان القصار

رئيس غرفة التجارة الدولية ورئيس اتحاد الغرف اللبنانية

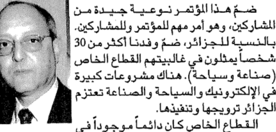



لاحظنا كثافة وحضور نوعية جيدة من رجال الأعمال لم نشاهدها في المؤتمرات السابقة، وهذا دليل على اهتمام المستثمرين العرب بتونس ومناخها الاستثماري الجيد أولاً، وبالبلاد العربية عموماً. أصبح هناك وعي لدى معظم رجال الأعمال بالدور الكبير الذي يجب أن يضطلع به القطاع الخاص، وهو واجب قومي – خصوصاً أن هناك إمكانية إقامة مشاريع في البلاد العربية.

واقع الاستثمار في تونس والجو المحيط به يشجع كثيراً رجال الأعمال العرب، كما تتوفر في تونس خبرات رفيعة المستوى وقوانين ملائمة في ظل قيادة الرئيس **زين العابدين بن علي** الذي مكّنها تونس من الاستقرار السياسي الذي يعتبر مهماً جداً للاستثمار، ومع إعادة انتخابه رئيساً لتونس، ستكون كل هذه العناصر مشجعة جداً لمزيد جلب الاستثمار نحو هذا البلد.

علي حبور

رئيس الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة




ضمّ هذا المؤتمر نوعية جيدة من المشاركين، وهو أمر مهم للمؤتمر وللمشاركين. بالنسبة للجزائر، ضمّ وفدنا أكثر من 30 شخصاً يمثلون في غالبيتهم القطاع الخاص (صناعة وسياحة). هناك مشروعات كبيرة في الإلكترونيك والسياحة والصناعة تعتزم الجزائر ترويجها وتنفيذها.

القطاع الخاص كان دائماً موجوداً في الجزائر، لكن لم يكن هناك دعم له، والقوانين لم تكن تسمح بتطويره، كما أن بعض القطاعات كانت مغلقة أمامه. اليوم تعتمد البلاد على القطاع الخاص في مسيرة التنمية، وعلى مستوى التشريعات كل شيء متوفر والأزمة التي مرّت بها الجزائر أخذت دور القطاع الخاص ونحن اليوم في حاجة إلى شراكة ورؤوس أموال عربية. لهذا السبب تحركنا نحو البلدان العربية ونعمل على تنمية التعاون بيننا، وللأسف نلاحظ حتى الآن تردداً من طرف المستثمرين العرب بحجة الوضع الأمني في الجزائر، لكنني أعلن أن هذا الوضع لم يمنع الأميركيين من القيام بأكبر الاستثمارات التي بلغت 3 مليارات دولار منذ بداية التسعينات. ولا يزال التوجّه الأميركي متواصلاً.

عبد الرزاق الخالد

رئيس غرفة الكويت



«في هذا المؤتمر قام الأخوة التونسيون بأكثر من الواجب، فهم دائماً متميزون في إعداد وتنظيم هذا النوع من اللقاءات، خصوصاً وأن عدد الحضور كان كبيراً هذه المرة، ونأمل أن تستفيد تونس من هذه اللقاءات، وهي تعدّ لحملة ترويجية كبيرة في الخليج في العام 2000. ستبدأ هذه الحملة في الكويت وسنوفر الدعم لإنجاحها، وهذه العملية الترويجية تختلف عن سابقاتها، حيث كان الترويج حكومياً ورسمياً، أما اليوم فأصبح الخواص هم الذين يتولون مهمة الترويج.

وفي ما يتعلق بمناخ الاستثمار في تونس، يلاحظ أنه تحسّن، كثيراً عما كان في الماضي، ودليل ذلك كثافة الحضور وحجم الاستثمار العربي في تونس.

ينال البسطامي

نائب رئيس اتحاد الغرف الأردنية



لقد كان لكلمة الرئيس **بن علي** التي ألقاها الوزير الأول السيد **محمد الغنوشي** الأثر الإيجابي، لأنها كانت موضوعية وأخذها المشاركون في الاعتبار. جئنا إلى تونس ومعنا مجموعة من المشاريع في التجارة والخدمات، خصوصاً السياحة بالذات، ولقد انطلقت فنادقنا في الإعداد الجيد للمرحلة المقبلة.

نعمل على تنشيط منطقة التبادل الحر بين تونس والأردن، اجتمعنا مع غرفة التجارة في صفاقس، وكان الحوار جيداً حيث نعمل على تحديد الأولويات، ونأمل في أن تؤدي اللقاءات الثنائية بين الجانبين إلى تفعيل التعاون وحث حكومتينا على ملاءمة التشريعات مع مصلحة الطرفين، خصوصاً أن جلالة الملك **عبد الله بن الحسين**، منذ أن تولّى قيادة الأردن باشر زيارات متعددة إلى الدول العربية لمتابعة القضايا الاقتصادية.

تونس بدأت تسجّل تقدماً كبيراً في مناخها الاستثماري، وهناك ذكاء كبير في انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة واتفاقها للشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهذا دليل على انفتاحها الذي هو الضامن الوحيد لزيادة الصادرات ووفرة المنتوج واستمراره.

سمير محمد أبو شاويش .... عضو غرفة رام الله، فلسطين



لاحظنا في هذا المؤتمر مستوى متقدماً جداً، من حيث الحضور والتنظيم. لقد حضرت الكثير من المؤتمرات في الدول العربية، ولمسنا هذه المرة القناعة لدى رجال الأعمال العرب، بأن على القطاع الخاص أن يكون في مقدمة الحركة الاقتصادية. تونس دولة مستقرة، وفيها سيادة القانون، وواقعها استثماري منفتح ولديها اقتصاد متنوع. لذلك نلاحظ إقبال المستثمرين العرب على تونس وإقامتهم مشاريع خصوصاً في قطاعات السياحة والزراعة.

طارق الشريف .... UTICA تونس



سجّل هذا المؤتمر حضوراً ممتازاً، سواء من حيث العدد أو من حيث نوعية رجال الأعمال والمستثمرين. حضرت مؤتمرات عربية عدة، وهذا المؤتمر متميز، من غير مجاملة.

لي تجربة مع الاستثمار العربي، لدينا الإرادة هذا أكيد، لكننا نفتقد الآليات التي لدى أوروبا وأميركا، ولا بد من إعطاء الوقت للحكومات لتوفر هذه الآليات. في تونس، نحن متقدمون على عديد الدول لأننا وقّعنا الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وانطلقنا في عمليات التفكيك الجمركي، لذلك نحن مرتاحون في تعاملنا مقارنة بالدول العربية الأخرى.

وفي مؤسستنا باشرنا إقامة مشروع لتربية النعام، وهو مشروع تونسي – سعودي – فرنسي بنسب تمويل هي على التوالي 52 في المئة، 22 في المئة و26 في المئة، بقيمة إجمالية تقدّر بـ 5 ملايين دينار. المشروع أقيم في تونس وسينطلق الإنتاج في المزرعة بـ 5 آلاف طير خلال بضعة أيام.

ماجد جمال الدين .... غرفة الكويت

هناك تغيّر في المناخ الاستثماري في البلدان العربية، ما انعكس إيجاباً على طرفي الاستثمار. وبرأينا أن المناخ الاستثماري في تونس هو المثال الأوضح لتأكيد هذه الحقيقة.

اللبنة الأساسية في هذا التطور تتمثل في النظرة الجديدة العادلة نحو المستثمر الوطني قبل غيره وتتمتع تونس بمزايا تفاضلية بدءاً من الإنسان التونسي المعروف بالكفاءة والخبرة. يضاف إلى ذلك الاستقرار السياسي والدعم الرسمي لحركة الاستثمار العربي. كما أن قرب تونس من الأسواق الأوروبية وتوقيعها اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي وتأهيل المؤسسات الاقتصادية أعطى مناخ الاستثمار قيمة مضافة.

من ناحية ثانية، تونس هي الدولة الوحيدة التي استضافت المؤتمر للمرة الثانية. ولا شك أن حسن التنظيم كان له أبعد الأثر في إنجاح المؤتمر وكان من الصعب تحقيق هذا النجاح لولا تعاون كافة الجهات الرسمية المعنية.

ولا شك أن رئاسة **الهادي الجيلاني** للمؤتمر، والأفكار التي قدّمها، والجهود التي بذلها مع زملائه في الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة كانت المحرك الأساسي الذي انطلق خلفه قطار النجاح.

عبد الرحمن غانم المطيوعي .... مدير عام غرفة دبي

الملاحظ أن التونسيين منفتحون على العرب أكثر من غيرهم من شعوب المنطقة وهم استطاعوا كسر الحاجز الإقليمي، كما استطاعوا التحضير لمواجهة المستقبل من خلال التواصل العملي مع أوروبا.

وتونس بلد له إمكانات كبيرة صناعية وسياحية وتجارية. وهو بلد منظم داخلياً ولديه برامج وخطط مستقبلية. وهذا عائد إلى الاستقرار السياسي والأمني الذي يشكّل المدخل الأساسي للتنمية.

عبد الله دحلان .... مؤسسة المنوال التجارية السعودية



أنا أؤمن بالاستثمار في البلدان المغاربية التي تمرّ بمرحلة تغير أساسية. فالجزائر تتحوّل بخطوات سريعة نحو الانفتاح الاقتصادي، وإذا لم يدرك المستثمرون العرب هذه الفرصة، فستكون الاستثمارات الغربية هي السبّاقة، مع العلم أن الحكومة الجزائرية تعطي الأولوية للمستثمر العربي وتقدم التعهدات بتوفير التسهيلات والضمانات. نحن في مؤسستنا ننشط في أحد مجالات التأمين الصحي. وقد وجدنا مناخاً جيداً وفرصاً لهذه الخدمات غير المتوفرة، لا سيما أن الآلية الأساسية لهذه الخدمة هي المستشفيات الخاصة وهي غير موجودة في الجزائر بشكل فعلي. لذلك قررنا مع شركائنا في جنوب أفريقيا استكمال الإجراءات اللازمة لإنشاء مستشفى خاص على مستوى رفيع في الجزائر.

وفي ليبيا، كانت لي زيارة استطلاعية إيجابية، إذ تبيّن أن هذا البلد يشهد تفتحاً سريعاً ومفاجئاً، وتتميز سياسته بتوجهها العربي الصادق، ما يشكّل فرصة ثمينة للمستثمر العربي.

أما في المغرب، حصلنا على موافقة الحكومة السعودية لبيع جزء من حصتها في الشركة السعودية المغربية للاستثمار إلى رجال أعمال سعوديين، كما بدأنا خطوات لتأسيس شركة استثمارية عقارية.

أما تونس، فهي البلد المغاربي السباق إلى تحرير اقتصاده وفتح أسواقه للاستثمارات العربية والأجنبية. وهي تعتبر صاحبة أكبر حجم من الاستثمارات العربية بعد مصر. لذلك أسسنا شركة سياحية تونسية سعودية في جنيف، مخصصة لاستقطاب السياح السويسريين المقدر عددهم حالياً بـ 40 ألفاً ونتوقع الوصول إلى 100 ألف. وقد أجرينا التنسيق اللازم لتخصيص طائرة أسبوعية بين جنيف والمدن السياحية التونسية. وندرس أيضاً مشروعاً للتأمين الصحي في تونس من جميع جوانبه، وصولاً إلى إنشاء مستشفى خاص، لأن السوق التونسية هي الأكثر استيعاباً لهذه الخدمة.

مناخ الاستثمار في تونس تطور بشكل إيجابي والتونسيون منفتحون على العالم، ويؤمنون بضرورة الانفتاح الاقتصادي وتعزيز

التعاون العربي.

وإذا كانت حصلت بعض السلبيات في الماضي، فهذا أمر مقبول في كل تجربة من هذا النوع ولكن لا يجوز اعتبارها توجهاً عاماً لأن الحقيقة مغايرة تماماً.

فهد محمد الحمادي .... صاحب مجموعة الجازع السعودية



مؤتمر جيد بكل المقاييس، من حيث نوعية الحضور، إذ يشارك جمع كبير من المستثمرين ذوي المستوى الرفيع وأيضاً من حيث التنسيق والتنظيم الذي كان محكماً.

لقد تكوّنت لدينا فكرة جيدة عن مناخ الاستثمار في تونس الذي يمتاز بالبيئة الملائمة والسهلة للقيام بهذا النوع من النشاط، لذا نحن اليوم في صدد دراسة الاستثمار هنا لأن تونس تشكّل منفذاً باتجاه كل من أفريقيا وأوروبا، ولها قوانين سلسة ومنفتحة بفضل جهود الرئيس **زين العابدين بن علي** والحكومة، فأي عقبة يمكن أن تحلّ بالهاتف، هذا إلى جانب توفر الأرضية التجارية للتعامل مع السوق العربية. تونس بلد يحبه الجميع، لذا سنعمل على تسويق مجموعة من منتوجاتنا في السعودية نحو أفريقيا انطلاقاً من تونس.

إبراهيم محمد آل سعيدان شركة آل سعيدان وشركاه للعقارات السعودية

نهنئ تونس بهذا المؤتمر، ونأمل أن يكون مجدياً لا سيما أنها تستضيفه للمرة الثانية وهو يضمّ نخبة من الخبرات المالية والإدارية والاستثمارية. ونتوقع نتائج مفيدة لتونس والعالمين العربي والإسلامي، ونرجو تنفيذ ما يتوصل إليه المؤتمر بالسرعة التي يتطلبها الزمن الحالي.

لا شك أن تغيراً كبيراً حصل في تونس على جميع الصعد، وترسّخت قناعة من رأس الهرم إلى المواطن العادي بأن المستثمر يأتي بالمال والتجارب ويثري البلاد. وكمثال على ذلك، نحن في شركتنا الاستثمارية (الشركة العقارية التونسية السعودية) أحضرنا نظاماً أميركياً للمقاولات ونوزع العمل على أهل الاختصاص في البلاد.

من جهة ثانية، أصبح المستثمر أكثر عقلانية، وبات يتصرّف بعيداً عن العواطف لذلك أصبحت توجهاته تصب في مصلحة الطرفين.

محمد بن فيصل القاسمي

شهد المؤتمر مستوى رفيعاً من حيث الحضور. إلى جانب التنظيم المحكم، نشارك بوفد كبير يمثل دولة الإمارات من دبي والشارقة وأبو ظبي ونأمل أن يكون لحضورنا الفائدة لدى الجانبين.

كل التجارب والمعلومات تؤكّد المناخ الجيد والملائم الذي توفره تونس للاستثمار في مختلف المجالات السياحية والصناعية، والفرص متوفرة في كل الميادين. نحن ننشط في مجالات السياحة والصناعة والتجارة، وسنستغل حضورنا لمزيد من الاطلاع على القوانين في هذا المجال لكي نتمكّن من دراسة إمكانية إقامة مشاريع في المستقبل.

د. أحمد محمد عويدات الشركة المغاربية للاستثمار والمساهمات – تونس



تميز هذا المؤتمر بمشاركة مهمة نوعاً وكماً. فالعدد قياسي ومستوى المشاركين مرتفع رسميين وخواص.

نحن نمثل الشركة المغاربية للاستثمار والمساهمات، وهي عبارة عن مشروع استثماري ليبي تونسي مشترك، تساهم فيه الشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي بنسبة صغيرة. يبلغ رأس المال 30 مليون دينار وكنا نأمل أن تصبح الشركة مغاربية بكل معنى الكلمة.

لدينا نشاط في مختلف القطاعات السياحية والصناعية والعقارية والتجارية. بدأنا في مشروع سياحي منذ سنوات عدة، فأصبحت مجموعة «تورغناس» السياحية من أهم المجموعات في تونس. ونحن نبحث باستمرار عن الفرص المجدية. آخر استثماراتنا هي المساهمة في شركة لصناعة النسيج والألبسة في منطقة «رأس الجبل». ونعمل اليوم على معالجة الصعوبات المالية التي تواجهها بعض الشركات التي نساهم فيها.

لمسنا بالتجربة أن مناخ الاستثمار في تونس يتطور إيجابياً يوماً بعد يوم، ونأمل أن يتحسّن إلى الأفضل خصوصاً في مجال الملكية الزراعية، كما نأمل أن تتفاهم السلطات المناطقية أهمية الاستثمار في المناطق النائية.

جميل بهنا .... صاحب شركة كانديكو – سورية

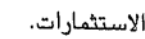


لاحظنا أن كل شيء جيد في هذا المؤتمر، الحضور المكثف، وحسن التنظيم، وأيضاً السمعة الطيبة التي تحظى بها تونس، نحن الآن في صدد التوقيع على اتفاقية شراكة بين شركتنا «كانديكو–كو» ونظيرنا في تونس السيد **محمد الجويني**، فنحن متخصصون في تربية بصلات الزنابق وتصديرها نحو هولندا وفرنسا، وفي تونس ستحمل الشركة اسم «C.C.T. تونس» وسنباشر العمل خلال 20 يوماً، انطلقنا بـ100 ألف دولار، والكلفة الإجمالية للمشروع 300 ألف دولار.

مناخ الاستثمار في تونس جيد جداً، ولقد اطلعت على قانون الاستثمار في تونس، وعرفت كيف أن الدولة تمنح تسهيلات في شكل منحة تصل إلى 30 في المئة من كلفة المشروع، وهذا أمر جيد جداً، وبهذا الأسلوب وبهذه الطريقة الذكية والمعقلنة ستصبح تونس خلال الأعوام الخمسة المقبلة هونغ كونغ العرب.

فيصل العلوان .... الشركة العربية للاستثمار – البحرين

لقد حصل تطور في العقليات ليس في تونس وحسب، وإنما في جميع البلدان العربية بما فيها بلدان الخليج لأن الكل يبحث عن



الاستثمارات.

فقبل 20 عاماً، لم يكن يواجه المستثمر العربي بالترحيب الذي يجده اليوم، وتجربة الرواد الأوائل مهّدت الطريق وسهّلت الأمور على المستثمرين الجدد، وهذا عائد لتفهّم وتفاهم جميع الأطراف، ولوجود قناعة بأن الاستثمار ليس استعماراً والمستثمر لا يستهدف تملّك البلد أو السيطرة عليه.

اليوم جميع الدول تعمل على تحسين مناخها الاستثماري، لكن تونس كانت صاحبة المبادرة الأولى في سن القوانين وتقديم الحوافز وتسهيل الإجراءات. لذلك نعتبر أن لدينا مشاريع ناجحة في هذا البلد، مثل مشروع الباب الشمال الغربي (لينو)، الذي يعتبر من أنجح مشاريعنا وكذلك مشروع الشركة العربية للصناعات الدوائية (سيف) الذي نجح في الإنتاج والتصدير.

ريم بدران

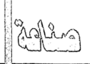
مؤسسة تشجيع الاستثمار – الأردن



مستوى الحضور في هذا المؤتمر ممتاز جداً، والتمثيل عالي المستوى من كل الدول العربية، حيث حضر عدد كبير من أصحاب القرار في حكوماتها أو شركاتها. المشاريع المقدمة ممتازة، وأيضاً الأوراق التي قدمت حول إمكانات الاستثمار في الدول العربية.

مناخ الاستثمار في تونس جيد، وهو بلد معروف بانفتاحه والحركة السياحية التي يتميز بها ونأمل أن يصبح هناك تنسيق بين تونس والأردن، خصوصاً إن العلاقة جيدة بين البلدين على جميع المستويات.

تونس متميزة بالمنسوجات، والأردن بالصناعة المرتبطة بالبحر الميت والأدوية، كما لدينا اهتمام مشترك بالمنتوجات الغذائية، ويمكن أن نستفيد من خبراتنا في هذا المجال، من جهة أخرى تعمل الأردن على إقامة مشاريع سياحية ومنتجعات ومن الممكن الاستفادة من التجربة التونسية في هذا القطاع. ■



صناعة محلية رائدة في منطقة جبل علي

فريق العمل (من اليسار): باري بيرس، خالد مبارك، أحمد غنيم المطيوعي، بيل شارلتون

قامت مجموعة طموحة من رجال الأعمال المواطنين في الإمارات العربية المتحدة بتأسيس أول شركة في منطقة الخليج لصناعة الصمامات، عن طريق الاستثمار في أحدث الآلات والمعدات عالية التقنية، محدثين بذلك تغييراً نوعياً في مستوى الصناعة في منطقة الشرق الأوسط.

ويقع مقر كامتك للصناعات في المنطقة الحرة في جبل علي، وقد بدأت العمل في تقنية الآلات المتطورة من شركة سينسيناتي أونوفا الكبرى، بتكلفة سوف تصل إلى 22 مليون دولار أميركي عند إكمال المراحل المخطط لها.

وبذلك تصبح أول شركة في منطقة الشرق الأوسط وواحدة من عشر شركات فقط في العالم، قادرة على تصميم وصناعة الصمامات الدقيقة لقطاعات النفط والبتروكيميائيات والمياه والصناعات الأخرى المرتبطة بها. وقال العضو المنتدب للشركة، السيد **خالد مبارك**: «يمكنني القول بأن هذه الشركة تمثل أهم تطور صناعي نوعي في المنطقة منذ بداية اكتشاف النفط».

كهرباء الغربية وترشيد الاستهلاك

إستضافت الشركة السعودية الموحدة للكهرباء في المنطقة الغربية (كهرباء الغربية) الندوة العاشرة التي نظمتها اللجنة الاقليمية لنظم الطاقة الكهربائية لدول مجلس التعاون.

ركّزت الندوة على 8 محاور: اساليب وطرق ادارة الأحمال في أوقات الذروة، واستخدام العزل الحراري ودوره في الترشيد واختيار انظمة التكييف المناسبة ودورها في ترشيد الإستهلاك وأهمية التوعية الإعلامية والتربوية لجمهور المستهلكين، وتحسين معامل القدرة والتعرفة ودورها في ترشيد الاستهلاك وطرق التشغيل والترحيل المثلى للشبكات الكهربائية.

شراكة بين «سيبا» و«كوروتيك»

عقدت شركة «سيبا سبيشاليتي كيميكالز» وشركة «كوروغن تكنيكال سيرفيسيز» اتفاقية شراكة لتسويق لواصق «أرالدايت 2000» الصناعية ومجموعة «ويرغارد» من أنظمة إيبوكسي المقاومة للتآكل في دولة الامارات العربية المتحدة.

وقال **كمال كياني**، مدير عام «سيبا سبيشاليتي كيميكالز» (الشرق الأوسط): «ان هذه الشراكة بين شركتنا الرائدة عالمياً في تقنية الايبوكسي وشركة كوروتيك، المزود الرائد لهذه التقنيات وتوفير الدعم الفني اللازم لها، من شأنها أن تدشن بداية قوية لتوزيع مجموعة المنتجات المذكورة، وتعزز قناعتنا أيضاً بأن وجود شبكة مبيعات وتوزيع محلية قوية يعدّ شرطاً أساسياً لنجاح أعمالنا».



التوقيع: كمال كياني وبيتر جاسكن

وأضاف السيد **كياني**: «يوفر «أرالدايت 2000» قوة لصق كبيرة ومتماسكة متقدماً بذلك على وسائل التصنيع التقليدية، ويعطي جودة عالية وموثوقية للمنتج النهائي».

الزامل للحديد: مصنع في فيتنام

بدأت الزامل للحديد، ومقرّها السعودية، الإنتاج التجريبي في مصنعها الجديد للمباني الحديدية سابقة الهندسة في هانوي عاصمة فيتنام.

يُذكر أن الزامل للحديد تعتبر في الوقت الحاضر أكبر مصنع للمباني الحديدية سابقة الهندسة في آسيا وأفريقيا حيث حققت مبيعاتها في العام 1998 نحو 150 مليون دولار اميركي، وفي الوقت الحاضر، ينتج مصنعها الرئيسي الكائن في المملكة العربية السعودية 250 ألف م2 شهرياً من هذه المباني.

ومن جهة ثانية، أنشأت مجموعة الزامل مصنع المنتجات المطاطية في العام 1993 الذي تضاعفت صادراته ومبيعاته خلال أقل من خمسة أعوام.

يُذكر ان الشركة مجهّزة بأحدث آلات التصنيع الألمانية التي جعلتها من أكفأ الشركات لإنتاج موانع التسرب في العالم بطاقة إنتاجية تبلغ 500 طن سنوياً.

الصناعات الوطنية: مصنع جديد للطابوق الأبيض

سعود العصيمي

وقّعت مجموعة الصناعات الوطنية عقداً مع شركة دورستنر الألمانية لإنشاء مصنع جديد لإنتاج الطابوق الأبيض العازل ومنتجات أخرى متعددة. ووقع العقد رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب **سعود محمد العصيمي** ورئيس المدراء التنفيذيين في الشركة الألمانية **جوهن فيزا**.

بلغت قيمة العقد 4 ملايين دينار كويتي وتستغرق مدة التنفيذ 18 شهراً وتبلغ طاقة المصنع 1500م3 يومياً، وبذلك تصل الطاقة الإنتاجية الإجمالية من الطابوق الأبيض ومنتجاته نحو 2500 م3 يومياً.

ويستخدم مصنع الطابوق الجديد أحدث التقنيات، وهو من النوع العازل سواء للجدران الخارجية والقواطع الداخلية أم للأسقف والألواح والعتبات المسلحة. وشمل الاتفاق أيضاً اجزاء التحسينات على مصنع الطابوق الاول الذي انشىء في العام 1983.

وشركة دورستنر عمرها 125 عاماً ومتخصصة في تصنيع

معدات مصانع الطابوق عامة والعازل خاصة وتتعامل مع المجموعة الكويتية منذ أكثر من 25 عاماً وجميع منتجاتها تتمتع بتصنيف AAA الأعلى جودة في العالم أجمع.

مكيفات الزامل: منتجات تكييف جديدة

عقدت شركة مكيفات الزامل، مقرها الدمّام، مؤتمراً في دبي خاص بموزعي منتجات التكييف التي تقوم بتصنيعها، وبالموردين والعملاء والشركاء الستراتيجيين للشركة، وذلك بمناسبة مرور 25 عاماً على تأسيسها. وتناول المؤتمر، على مدى ثلاثة ايام، ستراتيجيات وسياسات الشركة خلال العام 2000، بينما كان مناسبة لطرح أنواع حديثة من وحدات التكييف ذات التقنية المتطورة والكفاءة العالية.

عبد الله الزامل

وتشمل المنتجات الجديدة المطروحة وحدات التكييف المدمجة الاقتصادية (من فئة PY)، ووحدات التكثيف التي تعمل بنظام التبريد الهوائي (من فئتي CX وCMX) ووحدات المعالجة الهوائية (من فئة BX). وقد علّق السيد **عبد الله الزامل**، نائب المدير التنفيذي بمكيّفات الزامل على طرح هذه المنتجات الجديدة بالقول: «اننا نولي اهتماماً خاصاً بتلبية جميع متطلبات العملاء، لذا حرصنا على انتاج وحدات ذات تصاميم ومواصفات خاصة، مثل انخفاض إجمالي التكاليف، وضمان أقصى معدلات الكفاءة». وتدخل مكيّفات الزامل ضمن شركة الزامل للإستثمار الصناعي المؤسسة العام 1998 والتي تضمّ كذلك شركة الزامل للحديد وشركة الزامل للزجاج. ويبلغ رأس مال الشركة، التي تعتبر مساهمة مغلقة، 300 مليون ريال سعودي (80 مليون دولار)، ويساهم في ملكيتها نخبة من رجال الأعمال والمجموعات الصناعية الخليجية (بنسبة 40 في المئة)، في ما تسيطر مجموعة الزامل على 60 في المئة من حصص الملكية.

شركة جديدة ضمن برنامج «بريتيش ايروسبيس»

افتتح السفير البريطاني في السعودية السير **اندرو غرين**، رسمياً أول شركة عربية سعودية مشتركة تؤسس بدعم من مبادرة جديدة من مبادرات بريتيش إيروسبيس لتمويل المشاريع.

أسست شركة رضايات فلوفر المحدودة، وهي شركة مشتركة بين رضايات، وهي إحدى شركات مجموعة علي رضا، وفلوفر ليمتد من سكيلمير سديل، لانكشاير، المملكة المتحدة في إطار برنامج اليمامة للتوازن الاقتصادي.

وتختص أنشطة الشركة الجديدة بإصلاح ومعايرة أجهزة القياس للعمليات الصناعية العالية التقنية المستخدمة في صناعات النفط والبتروكيميائيات والمواد الصيدلانية والطاقة. يذكر أنها الشركة الوحيدة في المنطقة الشرقية المتخصصة في هذا النوع من المنتجات حيث توفّر للمنطقة الإكتفاء الذاتي في مجال إصلاح أجهزة القياس.

وسوف تساعد الشركة الجديدة على خفض مدة تعطل الإنتاج



السفير البريطاني في السعودية يفتتح المصنع

الصناعي والحدّ من التكاليف العامة المتعلقة بالتشغيل والصيانة.

وقال **تيري ميكين**، مدير عام رضايات فلوفر المحدودة: «نوفر جميع الحلول تحت سقف واحد من خلال منشآتنا العالية التقنية وأجهزة المعايرة الدقيقة المتوفرة لدينا».

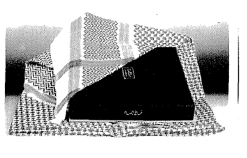
ومن المقرّر أن يتم في المستقبل القريب الإعلان عن تأسيس شركة مشتركة أخرى بدعم من مبادرات بريتيش إيروسبيس لتمويل المشاريع. وتوفّر مبادرة تمويل المشاريع حوافز مالية مغرية للشركات العالمية للإستثمار في المملكة ونقل التقنية من خلال مشاركات شركات مشتركة مع الشركات السعودية.

أسست شركة فلوفر المحدودة في المملكة المتحدة كشركة متخصصة في إصلاح أجهزة القياس العام 1981، وقد توسعت الشركة سريعاً بفضل مجموعة من الفنيين الخبراء في مجال تجديد أجهزة قياس الحرارة والمعدل والضغط مع إضافة قسم خاص بالإلكترونيات.

أعقب ذلك إقامة منشآت متخصصة في معدات التدفق والتعبئة والآلات التي تعمل بالكمبيوتر وأنظمة المعايرة العالية التقنية لتلبية الطلب المتزايد من العملاء.

وتعتبر فلوفر ليمتد في الوقت الحاضر من بين كبرى الشركات التي تشمل العديد من الخدمات تحت سقف واحد حيث توفّر خدمة عالية الجودة في إصلاح وتركيب وتشغيل جميع أنواع أجهزة القياس الصناعية.

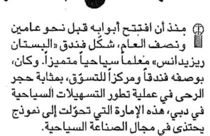
شماغ البسام: لا حدود للتطوير



شهدت سوق الشماغ نمواً متزايداً في السنوات العشر الماضية نتيجة الزيادة السكانية وارتفاع متوسط دخل الأسرة وارتباط الفرد السعودي بلبس الشماغ كعنصر أساسي في الزي القومي. وفي هذا الموسم ارتفعت حدة التنافس بين الشركات ما أدى إلى زيادة قنواتها التسويقية.

وطرحت شركة أبناء محمد السعد العجلان الوكيل الوحيد لشماغ البسام في المملكة والتي تعدّ الشركة الأكثر مبيعاً في الأسواق منذ عشرات السنين، ثلاثة منتجات جديدة هي البصمة 3 والمقناص و«سنووايت» من شماغ البسام الإنكليزي الفاخر. وقد تم تصنيعها في أقدم وأكبر مصنع للشماغ في العالم – مدينة لانكشير – وهو الوحيد الحائز على شهادة الجودة 9002.

ويأتي طرح البصمة 3 مراعياً اللمسة الجمالية حيث ينفرد في خيوطه المشطة وفي ألوانه الزاهية. ■


موسى الحايك

مركز البستان ريزيدانس ملتقى الخدمات المتكاملة

منذ أن افتتح أبوابه قبل نحو عامين ونصف العام، شكّل فندق «البستان ريزيدانس» معلماً سياحياً متميزاً. وكان، بوصفه فندقاً ومركزاً للتسوّق، بمثابة حجر الرحى في عملية تطور التسهيلات السياحية في دبي، هذه الإمارة التي تحوّلت إلى نموذج يحتذى في مجال الصناعة السياحية.

وفندق «البستان ريزيدانس» يتمتع بالدرجة الأولى بميزة الموقع، إذ يبعد مسافة 5 دقائق عن مطار دبي الدولي ومسافة 7 دقائق عن قلب المدينة، الأمر الذي يجعله في الموقع المناسب سواء بالنسبة إلى رجال الأعمال أم بالنسبة إلى السياح والراغبين بالتسوّق.

ويوفر فندق «البستان ريزيدانس» تحت سقف واحد 640 جناحاً بأحجام مختلفة وبطرازات حديثة وكلاسيكية، إضافةً إلى أكثر من 100 محال تجاري تضمّ تشكيلة متنوعة من السلع والحاجيات والخدمات. كذلك يتوافر في المركز أوسع مساحة مسقوفة مخصصة للأولاد في منطقة الشرق الأوسط Fantasy Kingdom، إلى جانب مطاعم رحبة تتسع لأكثر من 500 شخص وتلبي أذواق ومتطلبات أفراد العائلة كلها.

وفندق «البستان ريزيدانس» له هويته الخاصة التي تميزه عن سواه وتوفر فيه بيئة ملائمة وتشكيلة متكاملة من الخدمات والتسهيلات، ففي المجمّع السياحي – السكني – التجاري مواقف مسقوفة تتسع لـ 700 سيارة، إضافةً إلى 500 سيارة في مساحة مكشوفة. وفي المركز أيضاً أقنية تلفزة فضائية وخطوط هاتف مباشرة من الشقق ومصبغة وفريق من الموظفين الجاهزين لتقديم مختلف الخدمات، إلى جانب خدمات الأمن على مدار الساعة. ويتكامل كل ذلك مع عدد من أسباب المتعة مثل: ملعب خاص بالأولاد والأطفال، حوض للسباحة، ملعب لكرة المضرب «تنس»، وناديان صحيان بتجهيزاتهما المتكاملة.

ويجد رجل الأعمال مبتغاه في فندق «البستان ريزيدانس» حيث يمكنه الاستفادة من مركز الأعمال و4 غرف للقاءات، إضافةً إلى قاعتين للمؤتمرات تتسعان لأكثر من 50 شخصاً. ويقدم المركز الخدمات الأساسية المتوافرة في فندق من فئة 5 نجوم في ظل جو حميم ومريح ومع خدمات للنزلاء تتسم باللمسة الشخصية.

ويتمتع فندق «البستان ريزيدانس» منذ افتتاحه بنسبة إشغال عالية نتيجة الخدمات المتكاملة المتاحة تحت سقف واحد، ففي الطابق الأرضي من البستان تقع مدينة الأولاد (Fantasy Kingdom) وهي مدينة اللهو والمرح في دبي وهي الأكبر في المنطقة. وقد شهدت هذه المدينة تدفقاً متزايداً من قبل الزبائن بفضل التشكيلة الواسعة من الألعاب المتاحة والتي تستجيب لمختلف الأذواق والمتطلبات بدءاً من الألعاب الإلكترونية المتطورة وانتهاءً بالألعاب التي تتطلب مهارات يدوية.

ويقول مدير عام الفندق السيد **موسى الحايك**: «هدفنا الرئيسي هو جعل زبائننا سعداء، ومن أجل تحقيق ذلك نوفّر لهم باستمرار عدداً من الخدمات التي تنطوي على قيمة مضافة عالية». ويضيف: «عندما نحافظ على نسبة إشغال بنسبة 100 في المئة في أجندتنا، فإننا نعامل نزلاءنا بتقديمات متطورة تجعلهم يلمسون مدى اهتمامنا بهم». ■



تنوّع المحلات

دعماً منهم للمستأجرين في مركز البستان ريزيدانس، موسى الحايك المدير العام وعدد من مدراء الأقسام خلال تهنئة السيد أنس القصاص على افتتاح محله الجديد «النول للأزياء» في مركز البستان ريزيدانس، بالإضافة إلى افتتاح محل «أنيل كيدز» وهو ألعاب فيديو للأطفال إلى جانب المجموعة الواسعة من المحلات التجارية وصالتيّ سينما الماسة وفانتسي كنكدوم صالة ألعاب للأطفال.


مدير قسم الغرف خالد محي الدين في وداع الوفد

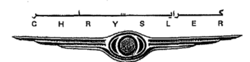
حصة الأسد من «جيتكس 99»

استضاف مركز البستان ريزيدانس المشاركين من تايوان في معرض «جيتكس 99» للكمبيوتر والاتصالات الذي أقيم في مركز دبي التجاري العالمي.

وقد عبّر المشاركون عن كامل امتنانهم وراحتهم خلال إقامتهم في مركز البستان ريزيدانس نظراً إلى وسائل الراحة الموجودة.

نظرات إستحسان وغبطة في كل مكان؟ هذا أمر طبيعي، لأن الناس أينما ذهبت سيرغبون في الجلوس مكانك... خلف مقودها.

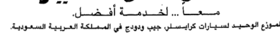
نقدم لك 300M... الجديدة كلياً. عندما تكون سيارة بهذه القوة الجبارة تحت تصرفك، ما علينا سوى إقتراح أمر واحد عليك: سارع بالجلوس خلف مقودها، وانطلق بها. إنه الأسلوب الأمثل للإستمتاع بمحرك 300M المصنوع من الألمنيوم، سعة ٣.٥ لترات و٢٤ صماماً بقوة ٢٥٣ حصاناً. بلمسة واحدة من يدك، يمكنك التعامل مع تقنية أوتو- ستيك® للتغيير من الناقل الأوتوماتيكي السلس إلى التحكم بواسطة ناقل السرعة اليدوي. إن مشاعر الغبطة التي تولدها 300M لدي الجميع هي الشيء الوحيد الذي لن يمكنك التحكم فيه؛ مقصورة جلدية فاخرة، ذاكرة إلكترونية لحفظ أوضاع عدة، ونظام صوتي موسيقي رائع ذو ١١ سماعة طراز إنفينيتي II سبيشل إماجنج™: خصائص ومميزات متعددة ستجعل نظرات الإستحسان تتلألأ في عيون الآخرين. نصيحتنا لك؟ يجب أن تتعود على ذلك من الآن فصاعداً.



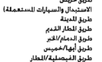
إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال

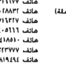






الفروع





الرياض (المركز الرئيسي)	طريق خريص	هاتف ٢٣٢٦١٧٧
الرياض	الاستبدال والسيارات المستعملة	هاتف ٤٠٢٨٨٣٢
جدة	طريق المدينة	هاتف ٦٧١٦٣٢٧
جدة	طريق المطار القديم	هاتف ٦٤٠٥١٦٦
الدمام	طريق الدمام/الخبر	هاتف ٨٤١٨٥١٠
خميس مشيط	طريق أبها/خميس	هاتف ٢٢٢٣٧٧٧
تبوك	طريق الفيصلية/المطار	هاتف ٤٢٨١٩٤٩

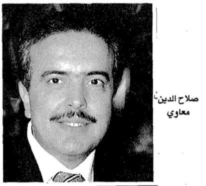


أرقام قياسية للسياحة التونسية

مع نهاية العام 1999 يتوقع أن تكون السياحة التونسية سجلت رقماً قياسياً جديداً وقفز عدد السياح فوق حاجز الـ 5 ملايين زائر. فقد أشارت إحصاءات الـ 9 أشهر الاولى حتى نهاية ايلول/سبتمبر الماضي ان عدد الوافدين بلغ 4،6 ملايين زائر في مقابل 3،9 ملايين زائر للفترة نفسها من العام الأسبق أي بزيادة 16،7 في المئة، مع العلم أن اجمالي عدد الزائرين بلغ في نهاية العام 1998 نحو 4،7 ملايين سائح.

وزارة السياحة والترفيه

تطوّر السياحة في تونس ليس مقتصراً على الإحصاءات لعدد السياح والايرادات، لأن التوقعات تطاول البنية السياحية والخدمات وفئات السياح. وبدا ذلك بوضوح من خلال التغيير الوزاري الأخير الذي أجراه الرئيس **زين العابدين بن علي**، والذي قضى باحتفاظ الوزير **صلاح الدين معاوي** بمنصبه على رأس وزارة السياحة التي أضيفت لها مهام الترفيه لتتحول إلى وزارة السياحة والترفيه والصناعات التقليدية.



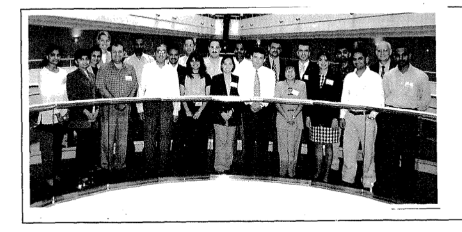
صلاح الدين معاوي

ويعكس هذا الامر ثقة بالوزير **معاوي** وبكفاءته، حيث تمّ تكليفه بملف جديد يدخل في صلب مهام وزارة السياحة وإن كان تابعاً في بعض أجزائه الى وزارات اخرى. فتونس تسعى إلى تنويع منتوجها السياحي ورفع مستوى الخدمات لاستقطاب فئات جديدة من السياح، وهي أعدّت قبل سنوات خطة متكاملة للترفيه في العاصمة وفي المناطق السياحية الأساسية. ويبدو أن الوقت قد حان لتنفيذ بنود هذه الخطة التي تتضمن تنشيط العاصمة والمدن الاخرى في الليل وتشجيع اقامة مشاريع سياحية للترفيه مثل المطاعم والملاهي والكازينوهات وغيرها.

من جهة ثانية، تدرس وزارة السياحة مشروعاً لإعادة تصنيف الفنادق في تونس ليكون هذا التصنيف اقرب إلى الواقع وإلى مستوى خدمات الفنادق، كما تدرس الوزارة انشاء مناطق سياحية جديدة من المستوى الراقي، تضمّ فنادق من فئة 5 نجوم وملاعب رياضية ونوادٍ صحية وغيزها من خدمات الترفيه.

روتانا نحو الألفية الثالثة

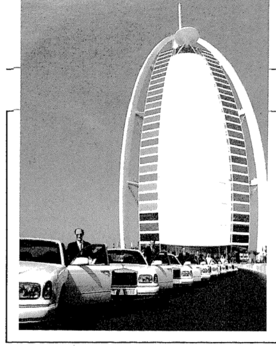
أقامت شركة «روتانا» للفنادق ندوة تدريبية لجميع مدرائها وموظفيها الرئيسيين في دبي والعين وابو ظبي تحت عنوان «روتانا نحو الألفية الجديدة» وتناولت أهداف وسياسة الشركة في دولة الامارات وفي الشرق الأوسط عموماً.



أوستراليا تجتذب السياح العرب

تخطى عدد زوار اوستراليا من منطقة الشرق الأوسط وافريقيا خلال عام واحد عتبة الـ 50 الف زائر للمرة الاولى، وذلك عن فترة العام المنتهية في ايلول/سبتمبر 1999، وفق احصاءات المكتب الاوسترالي للاحصاء. وبلغ عدد الزائرين من هذه المنطقة 50،279 بارتفاع نسبته 23،2 في المئة عن الفترة المماثلة من العام السابق. وهذه أكبر نسبة نمو سنوية تليها منطقة افريقيا الوسطى والجنوبية (18،4 في المئة) القارة الاميركية (12،6 في المئة) جنوب الهادي (11،9 في المئة) اوروبا (10،4 في المئة) واخيراً منطقة آسيا (2،8 في المئة).

ان إجمالي عدد قاصدي اوستراليا خلال الفترة المذكورة بلغ 4،4 ملايين زائر بزيادة نسبتها 4،4 في المئة عن الفترة السابقة. يذكر في هذا الإطار ان اوستراليا ستجتذب عدداً كبيراً من الزوار خلال الفترة الممتدة من 15 ايلول/سبتمبر ولغاية 1 تشرين الاول/اكتوبر 2000 وذلك بمناسبة انعقاد دورة الألعاب الاولمبية في مدينة سيدني.



اسطول رولز رويس لنزلاء «برج العرب»

تسلّم فندق برج العرب ذات الأجنحة الوثيرة أسطولاً يتكوّن من سيارات رولز رويس سيلفر سيراف، في أكبر صفقة شراء فردية لهذا الموديل في العالم.

وتمّ تسليم السيارات شخصياً من قبل ممثلين من رولزرويس، بنتلي موتورز، والحبتور للسيارات. وقد تمّ تصنيعها طبقاً لمواصفات خاصة تتناسب مع برج العرب وتشتمل على مستوى عالٍ من الخيارات، وسوف يتم استخدام هذه السيارات – التي تتميز باللون الأبيض من الخارج والجلد الفرنسي من الداخل – في نقل ضيوف الفندق الذي يتكون من 202 جناح من وإلى مطار دبي الدولي.

كراون بلازا جدّه : هوية جديدة



حسام محمد عرفان

كشف فندق كراون بلازا جدّه عن هويته الجديدة بعد إدخال تحسينات شاملة على خدماته وتجهيزاته، ورافق تغيير الهوية (323 غرفة) ادخال تحسينات اضافية على التجهيزات والخدمات ووضع الاسم الجديد على لافتات مباني وسيارات الفندق، وتدريب الموظفين للتأقلم مع مستويات خدمات كراون بلازا.

وقال مدير عام الفندق حسام عرفان «ان ازاحة الستار عن هوية كراون بلازا الجديدة تعدّ خطوة مهمة لفئة فنادق كراون بلازا في الشرق الأوسط، ومؤشراً على تركيزنا المستمر بتوفير خدمات ودودة وعصرية لضيوفنا».

وكان فندق الفاو كراون بلازا افتتح العام 1984 ويقع في حي الحمراء مقابل الكورنيش ويضم 20 جناحاً و60 شقة مفروشة و34 غرفة لغير المدخنين و30 غرفة لرجال الأعمال.



راديسون ساس: نتائج حملة «فاميلي ماجيك»

أعلنت مجموعة فنادق راديسون ساس العالمية والتي تدير ستة فنادق في منطقة الشرق الأوسط الى جانب فندقين تحت الإنشاء في مدينتي طابا والغردقة في مصر عن تحقيق حملة «فاميلي ماجيك» التي اطلقتها المجموعة خلال الصيف الماضي نتائج باهرة.

يشار إلى أن الحملة الترويجية التي اطلقتها المجموعة في الفترة من 18 حزيران/يونيو الى 29 آب/اغسطس من العام 1999 حققت نجاحاً كبيراً بلغ 165 الف ليلة سياحية وذلك بزيادة قدرها 62 الف ليلة سياحية عن العام الماضي 1998 بنسبة بلغت 63 في المئة.

وقال هاكون فلاك مدير الاتصالات والبحوث في مجموعة راديسون ساس العالمية: «لقد كنا على اتصال مباشر بجميع فنادق المجموعة، حيث وفرلنا المردود الذي تلقيناه العديد من الأفكار الرائعة للحملة الترويجية خلال موسم الصيف المقبل».

وتمتلك فنادق راديسون ساس العالمية 95 فندقاً تحت التشغيل الى جانب 19 فندقاً آخر تحت التطوير في 34 دولة.



شركة الخط الأخضر Green Line

تستقبل الألفية الجديدة بهوية جديدة

عندما تتوج أعمالها بإنجاز الديكور الداخلي لفندق برج العرب الذي يحمل وحيداً في الشرق الأوسط فئة الـ7 نجوم.

وعندما تنال بعد سنوات من النجاحات المتتالية شهادة ايزو 9001 للجودة، وعندما تكمل بعد أشهر ربع قرن من عمرها الحافل بالمنجزات، عندما تحقق كل ذلك، ألا يحق لشركة الخط الأخضر Green Line أن تستقبل العام 2000 بطلة جديدة تعكس الإطمئنان لما تحقق والإستعداد لآفاق آتية واسعة تتخطى كل الحدود؟

إن شركة الخط الأخضر وعلى رأسها المهندس **سمير بدرو** تستقبل الألفية الثالثة وهي في موقع مميز تنفرد به، وتحتفل بهذا المهرجان العالمي الفريد وقد حملت على صدرها عدداً من الأوسمة التي تقف شاهدة على ذوقها الرفيع وتقنيتها الراقية وتنفيذها الدقيق.

برج العرب

إن إنجازات مشروع فندق برج العرب يشكل بالنسبة إلى شركة الخط الأخضر محطة مهمة في سلسلة إنتصاراتها المهنية المتلاحقة، لأن هذا المشروع كان بمثابة تحدٍ كبير سواء من حيث مستوى الأعمال المنفذة



المهندس سمير بدرو

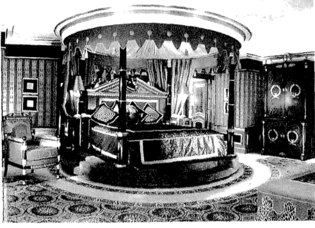
فيه أو من حيث الفترة الزمنية المحدودة والتي لم تتجاوز العام الواحد أو من حيث القدرة على منافسة شركات عالمية كانت تطمح للفوز بهذا المشروع الضخم. فقد نفذت الخط الأخضر Green Line أعمال الديكور الداخلي والأثاث لجميع أجنحة الفندق والتي تتضمن 190 جناحاً ما بين غرفة وغرفتين، و10 أجنحة من ثلاث غرف، وإثنين Grand Suite ليصبح مجموعها 202 بالإضافة إلى المرافق الأخرى والتي تشمل كلاً من الإستقبال «Reception» وأجزاء من المطاعم وصالونات التجميل ومحلات أخرى. وقد حرصت الشركة على إستخدام أرقى وأثمن المواد التي إستوردتها من أنحاء مختلفة من العالم. فعلى سبيل المثال لا الحصر، فقد جلبت الشركة الغرانيت ازول باهياً وأنواعاً من الجلود النادرة والرقائق الذهبية من البرازيل. واستطاعت الخط الأخضر إعطاء لمستها المميزة وحسّها الفني الرفيع لتكرّس بذلك ريادتها العالمية في هذا القطاع.

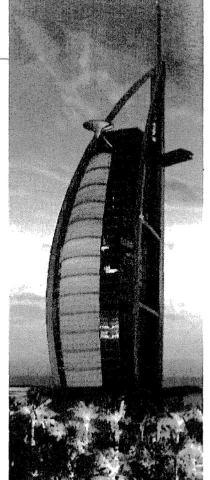
ويقول المهندس **سمير بدرو**: «كان التحدي أن ننفذ مشروعاً بهذا المستوى من الفخامة والضخامة، والتحدّي الأكبر أن ننجز هذا العمل العظيم في فترة زمنية محدودة للغاية، وقد نجحنا بفضل كفاءة فريقنا المتكامل الذي يجمع بين الشغف بالعمل نفسه وبين الولاء للمؤسسة وقيادتها».

طيران الامارات

وكانت شركة الخط الأخضر على موعد آخر مع الجمال والفخامة حين فازت بتصميم وتنفيذ مشروع مقصورتيّ الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال التابعتين








لشركة طيران الامارات في مطار دبي، وإشتملت المقصورة الأولى على 150 مقعداً والثانية على 250، وهما مزوّدتان بتجهيزات للنوم وتسهيلات للإستحمام، فضلاً عن المطاعم المتاحة في المقصورتين. وفي هذا المشروع قدّمت شركة الخط الأخضر مشروعها المتكامل تصميماً وتنفيذاً وفقاً لتصوّراتها ودخلت في منافسة مع سبع شركات عالمية، وقد تمّ إختيارها بسرعة وبدأت تنفيذ العمل بكل دقة وبمواصفات عالية الجودة.

ومن المعالم الحضارية والسياحية في دبي التي تحمل بصمات الخط الأخضر مشروع تأثيث فندق ديرة سيتي سنتر والذي تمّ تسليمه أيضاً ضمن الفترة المتفق عليها ومن دون أي تأخير ويضمّ الفندق 327 غرفة وجناحاً ونادياً ليلياً إنكليزياً ومقهى على الطريقة الأميركية إضافة إلى مطعم وكافيتريا.

سجل غني

ولم يكن ممكناً لشركة الخط الأخضر أن تصل إلى مستوى تنفيذ هذه المشاريع المميزة لو لم تكن مستندة إلى سجل حافل وغني بالإنجازات وبالمشاريع المختلفة التي يشكل كل واحد منها نموذجاً عن الجمال الرائع والذوق الراقي، فالخط الأخضر Green Line نفّذت مشاريع متنوعة منها قصر سمو الشيخ **مكتوم بن راشد آل مكتوم** حاكم دبي، ومنها بعض القاعات في مطار دبي الدولي، ومنها قصور منتشرة في دبي وأبو ظبي وفي غيرها من العواصم العربية والأجنبية. وإذا كان المجال لا يتسع للتعداد فلا بد من التوقف عند تصميم وتنفيذ أعمال مكتبة الرئيس الأميركي السابق **جورج بوش** الذي نال عليه المهندس **سمير بدرو** تنويهاً كبيراً وحصد من خلالها شهرة عالمية واسعة.

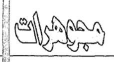
تلك محطات قليلة ومضيئة في رحلة طويلة عمرها ربع قرن قاد مسيرتها المهندس **سمير بدرو** الذي يضج إبداعاً وإبتكاراً، والذي يؤمن منذ اليوم الأول أن النجاح يحتاج إلى إدارة وتصميم وجد، وإن الإنجاز يتطلب مؤسسة يذوب فيها الفرد سواء كان قائداً أم موظفاً عادياً وأن الطريق نحو الأفضل لا نهاية له.

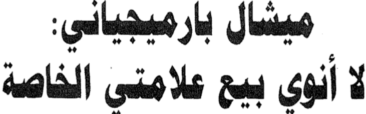
المسيرة الطويلة

فمن عالم الهندسة المعمارية إلى عالم التصميم الداخلي والديكور ومن مكتب أولي في بيروت في العام 1972 إلى شركة كبيرة في العام 1999، قاعدتها دبي وفروعها تمتد إلى لندن، باريس، ميلانو، سنغافورة وكوالامبور، فضلاً عن الولايات المتحدة الأميركية وتحديداً في لوس أنجلوس حيث مكتب ومعرض للخط الأخضر.

وتزامنا مع هذا الإنتشار الذي حققته شركة الخط الأخضر في العالم، تمّ عقد الكثير من الإتفاقيات مع شركات عالمية، منها الإتفاقية المعقودة مع شركة LAZZARA المشهورة بصناعة اليخوت الفخمة، كما تبع ذلك تأسيس سلسلة معارض حملت إسم «فوشار» وكان الهدف منها، تعزيز العلاقة المباشرة مع الزبائن، بحسب تعبير المهندس **سمير بدرو** الرئيس التنفيذي للشركة. وقد وفّرت معارض «فوشار» المنتشرة في أرقى المراكز التجارية في الإمارات، أفضل وأحدث تصاميم وتجهيزات الديكور لزبائنها.

كل هذا وغيره من الإنجازات التي حققتها شركة «الخط الأخضر» في دبي والعالم، يؤكد موقعها الرائد في عالم التصميم الداخلي، وذلك خلال فترة لا تتجاوز العقدين من الزمن، وصل فيها تعداد عملها إلى 740 موظفاً وعاملاً يقومون بتصميم وتنفيذ مئات المشاريع في القارات الثلاثة الأوروبية، الآسيوية والأميركية بالإضافة إلى الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي وبعض دول المنطقة. ■





ميشال بارميجياني: لا أنوي بيع علامتي الخاصة

ميشال بارميجياني

الحوار مع ميشال بارميجياني (Michel Parmigiani) على مدى ساعتين من الوقت، ينقلك الى عالم الإبداع «البشري» في مجال حرفة الساعات السويسرية الراقية. يتحدث بارميجياني عن مهنته بشكل يجعلك واثقاً أن هذا الرجل يمارس عبر مهنته «شغف حياته». فهو من قلّة في عالم الأعمال، يفضل أن يجالس صحافياً مهتماً بمهنته على الإختلاط بوجوه المجتمع. هنا تفاصيل الحوار الذي جرى معه بمناسبة حضوره الى لبنان لإطلاق ساعات بارميجياني الفاخرة ضمن معرض «لآلىء تاهيتي» (Perles de Tahiti).

■ متى تأسست علامة «بارميجياني» التجارية وكيف كانت بدايتك في عالم الساعات؟

□ بدأت ممارسة مهنتي العام 1965 مع العلم أنني لا أتحدّر أساساً من سلالة تختص بصنع الساعات. ودخلت مجالاً صعباً وهو ترميم وتصليح قطع ومجموعات قديمة حصيلة إرث حرفي سويسري يمتد 450 سنة ماضية أي تاريخ صنع أول ساعة. هذا أعطاني خبرة ثمينة ونادرة في لمس تطور صنع الساعات الميكانيكية وإتقان تقنيات التشغيل. ثم بدأت بإبتكار ساعات مصمّمة خصيصاً لأرقى دور بيع الساعات المعروفة عالمياً وما زلت حتى الآن. وفي العام 1996 قمت بتأسيس علامة تجارية خاصة بي تحت اسم «بارميجياني» (Parmigiani Mesure et Art du Temps).

■ ما هو حجم أعمال الساعات الفاخرة السويسرية، وما هي القيمة المضافة في الساعة التي تبرّر هذا التفاوت في الأسعار مع الساعات العادية؟

□ إذا أردنا التحدّث بواسطة الأرقام (مصدرها إتحاد مصنعي الساعات السويسرية) في ما يختص بقطاع الساعات السويسرية (الذي يصدّر أكثر من 90 في المئة من إنتاجه)، نجد أنه تمّ تصنيع نحو 34 مليون ساعة في العام 1998 بقيمة 8,2 مليارات فرنك سويسري. ومن ناحية الصادرات، تمّ تصدير ساعات (قطع خالصة) العام 1998 بقيمة 7,5 مليارات فرنك شكلت الساعات الميكانيكية 44 في المئة من قيمتها (3,36 مليارات فرنك بعدد 2,6 مليون قطعة)، في حين شكلت الساعات الإلكترونية (Quartz) النسبة المتبقية (56 في المئة بعدد 30 مليون قطعة).

يمكن الإستنتاج من هذه الأرقام أن قيمة الساعة الميكانيكية لا ترتكز على العدد المصنّع بل على المهارة والفرادة في تصنيعها والقيمة المضافة (Value added) التي يُكسبها اياها العمل الحرفي الدقيق، ما يجعل سعر الساعة لا حدود له نظرياً سوى حدود القيمة المضافة.

بالإختصار، يمكن تشبيه هذه القيمة المضافة بلوحة لفنان مشهور مثل **فان غوغ** (Van Gogh) التي مادياً لا تساوي سوى ثمن الألوان والقماش (بضعة دولارات)، لكنها في النهاية تباع بأسعار خيالية لأن **فان غوغ** اضاف اليها إبداعه ولمسته الخاصة. هذا بالضبط ما نطمح اليه حين نصنع ساعة. نهدف أن لا تخسر من قيمتها، لا بل تزداد مع الوقت.

■ هل يمكن إعطاؤنا مثلاً حسياً على فرادة صناعتك؟

□ ساعة اليد التي ألبسها مثلاً هي الوحيدة المصنعة حالياً التي يأخذ إطارها شكل خابية نبيذ (Tonneau) مصنوعة من معدن البلاتين ويتم تعبئتها مرة في الاسبوع أي انها تعمل بشكل منفرد لمدة ثمانية ايام وفيها خصائص عدة مثل: الوقت بالساعة والدقيقة والثانية والتاريخ وإبرة تشير الى قرب موعد تعبئتها وهي مكفولة (مثل كل منتجاتنا) لمدة عشر سنوات.

وتمتد مراحل تصنيع مثل هذه الساعة من تصميم أولي ورسم نستعين به بالتكنولوجيا الحديثة ومراحل تصنيع آلي ويدوي للقطع التي تشكل نظام تشغيلها (تتزاوج فيه معادن عدة) الى شكلها النهائي الذي يتمّ تركيبه وتجميله يدوياً، وهذا يأخذ حوالي ثلاث سنوات. من هنا، محدودية عدد القطع التي ننفذها (3000 سنوياً على الأكثر) بالمقارنة مع الساعات التي تصنّع آلياً والتي يمكن تصنيع 800 ساعة منها يومياً.

■ لمن تصنّع ساعاتك؟

□ لدينا مظلة لمنتجاتنا تشمل كل الأعمار من متذوقي العمل الراقي من ساعات اليد الى الساعات الكبيرة وساعات تحمل العلامة التجارية «بارميجياني فلورييه». أعترف أننا أهملنا خط التصميم الخاص بالنساء بعض الشيء لكننا نسعى للتوسع فيه حالياً وتسويقه إبتداءً من العام 2001.

■ هناك موجة من الإندماجات والشراء في عالم المنتجات الفاخرة حالياً حيث أقدمت مجموعة «لويس فويتون» (LVMH) مؤخراً على شراء ساعات «ايبل» السويسرية العريقة وشركة «شوميه» للمجوهرات الفرنسية. هل لديك نية بالإندماج أو خوف من أن يحاول أحد ضمّ شركتك؟

□ أنا لا أنوي الإندماج أو بيع علامتي الخاصة الى احد حالياً مع العلم انني حين اسست «بارميجياني» كان بناءً على اقتراح من عائلة لاندولت (Landolt) التي تملك مجموعة الصناعات الدوائية الضخمة «ساندوز» وهي مساهمة في شركتي.

■ اخيراً، ما هي القطعة الفريدة بمجموعتك التي تعتز بها؟

□ حين أطلقنا علامتنا التجارية، قمنا بمناسبة الحدث بتصنيع ساعة فريدة جداً وهي قلادة أطلقنا عليها اسم «زهرة الشرق» (Fleur d'Orient) وهي من الذهب الرمادي (Or Gris) والاحجار الكريمة كالـ«اميتيست» والزمرد ولديها فرادة في إعلان الساعة وربع الساعة والدقائق وهي بحوزة امير «ليس عربياً لكنه يعرف العربية» وقد حصل عليها بسعر 5 ملايين دولار. ■

لينا الرحباني

رأي

مؤتمر «سياتل»

تفاجأ المجتمع الدولي الشهر الماضي بالتظاهرات الضخمة التي أدت إلى تعليق أعمال مؤتمر منظمة التجارة العالمية في مدينة «سياتل» الأميركية، خاصة وأنها جاءت من مجموعات وتكتلات عمالية في الدول الصناعية وليس من الدول النامية التي كانت تعتبر سابقاً الأكثر تضرراً من تحرير التجارة العالمية. ومهما تكن النتائج المترتبة على فشل هذا المؤتمر، لا شك أن المسار نحو العولمة في التبادل التجاري الدولي قد تباطأ، على الأقل ريثما يجد ممثلو الدول الصناعية حلولاً تخفف من مخاوف المجموعات المعارضة.

لكن لا يتوقع أن يكون لهذه التطورات انعكاسات مهمة على الاتجاهات المستقبلية لتجارة الخدمات المصرفية والمالية المختلفة. فإن الاعتراض الرئيسي على تحرير تجارة السلع الذي برز نتيجة تخوف العمال في الدول الصناعية من البطالة في حال دخول البضائع الرخيصة المصنعة في الدول النامية ذات الكلفة الأدنى، لا ينطبق بالنسبة للصناعة المصرفية والمالية التي تختلف في طبيعتها وشروط عملها عن الصناعات الأخرى. فإن توسع مصرف ما جغرافياً خارج حدود بلد مركزه يزيد مبدئياً من طلبه للموظفين الجدد محلياً وفي الخارج على حد سواء. ومع دخول «الانترنت» ووسائل الاتصال الحديثة إلى عالم المال والمصارف، لم يعد حتى هناك ضرورة للمصرف أو المؤسسة المالية للتواجد الفعلي في بلدان أخرى، بل أصبح بمقدور أي مصرف أو مؤسسة مالية استقطاب العملاء في مختلف أنحاء العالم عبر طرح الخدمات المصرفية والمالية على «الانترنت» وتخويل العملاء القدرة على التعامل بها مباشرة من مكان تواجده. ويشكل هذا الاتجاه أحد الخيارات الستراتيجية الرئيسية لمصرف «سيتيبنك» الذي كان أعلن منذ بضعة أشهر أنه ينوي اجتذاب قاعدة واسعة من العملاء في مختلف أنحاء الهند عبر طرح خدمات مدروسة لتتناسب مع متطلبات المجتمع المحلي عبر «الانترنت»، ودون الحاجة إلى فتح فروع له في الهند.

ورغم أن الاستخدام الفعلي من قبل المؤسسات المالية والمصرفية "للانترنت" لا زال في بدايته، ومن الصعب التنبؤ باتجاهاته وآثاره على التطور المصرفي والمالي في المستقبل، فإن نموه وانتشاره السريعين يشيران من دون شك إلى أن الاتفاقات الدولية حول تجارة الخدمات لن تكون ذات أثر يذكر ما لم تأخذ في الاعتبار التعامل عبر «الانترنت».

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

الأهلي الاردني يشتري بنك لبنان والكويت

من المتوقع أن يتم خلال النصف الأول من كانون الثاني/يناير الحالي التوقيع النهائي على عملية شراء البنك الأهلي الأردني لبنك «لبنان والكويت» اللبناني.

وكانت المفاوضات بين الجانبين قد انتهت الى توقيع اتفاق مبدئي في انتظار انجاز التقارير النهائية من قبل الخبراء.

وتردد ان قيمة الصفقة تراوح بين 20 و 22 مليون دولار.

حديث عن دمج ... اذا حصل!

يجري الحديث عن مفاوضات تتعلق بعملية دمج بين مصرفين كبيرين في أحد البلدان الخليجية الرئيسية.

وفي حين ينفي المسؤولون في المصرفين أية نية للدمج يؤكدان في الوقت نفسه الجدوى من هذا الدمج.

ويشير المعنيون أنه اذا تم الدمج المشار اليه فانه سيؤدي الى خلق أكبر مصرف في المنطقة قادر على مواجهة استحقاقات المرحلة المقبلة التي تتسم بالانفتاح والتوسع الاقليمي.

«ساما»: لجنة للخدمات عبر الانترنت

في إطار الاستعدادات الجارية لمرحلة الألفية الجديدة وما تحمله من تطورات ومتغيرات، شكلت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لجنة تضم ممثلين عن البنوك السعودية.

الهدف من هذه اللجنة وضع المعايير والقواعد اللازمة لتوفير الخدمات المصرفية عبر الانترنت لعملاء المصارف في السوق السعودية.

وتأتي هذه الخطوة من قبل «ساما» على غرار ما قامت به بالنسبة الى الشبكة السعودية للصراف الآلي ونقاط البيع.

المعروف ان المصارف السعودية، وبالنظر الى المستوى المتقدم الذي حققته على الصعيد التكنولوجي في السنوات الأخيرة، تستعد للبدء باستخدام الانترنت في خدماتها.

المحتويات



المصارف المصرية الحكومية: نمو في الأرباح

ختمت المصارف المصرية الحكومية الأربعة سنتها المالية التي تنتهي في 1999/6/30 محققة نمواً في ميزانيتها وربحيتها.

حقق البنك الأهلي المصري، أكبر المصارف المصرية حجماً من حيث موجوداته وحقوق المساهمين، نمواً في اجمالي موجوداته بلغ 6،95 في المئة مقارنة بالعام 1998 فوصلت إلى 65 مليار جنيه نحو 19 مليار دولار، وارتفعت محفظة قروضه بنسبة 21،6 في المئة فبلغت 34،8 مليار جنيه. ووصلت ودائع عملائه إلى 48،9 مليار جنيه بزيادة 4،6 في المئة عن العام 1998 كما زادت حقوق المساهمين بنسبة 7،51 في المئة نتيجة تحويل مبلغ 242 مليون جنيه إلى الإحتياطات من أرباح العام.

أما الأرباح الصافية للمصرف، فوصلت إلى 392 مليون جنيه في ختام السنة المالية 1999 بزيادة 28 في المئة عن أرباح العام 1998 إذ حقق عوائد صافية على القروض والسندات بلغت 837 مليون جنيه مقابل 727 مليوناً، كما زادت العمولات واتعاب الخدمات المصرفية بنسبة 10،5 في المئة فوصلت إلى 890 مليون جنيه.

أما **بنك مصر**، الذي يحتل المرتبة الثانية في مصر من حيث موجوداته وحقوق المساهمين، فحقق أكبر نمو بين مصارف القطاع العام في أرباحه الصافية التي زادت بنسبة 45 في المئة إلى 225 مليون جنيه ساهم فيه بشكل أساسي النمو في أرباح الأسهم ووثائق الإستثمار من 93 إلى 134 مليون جنيه والزيادة في العمولات واتعاب الخدمات المصرفية بنسبة 15 في المئة إلى 610 ملايين جنيه، على الرغم من النمو في مخصصاته بنسبة 15،5 في المئة إلى 314 مليون جنيه.

من ناحية موجوداته، ارتفعت محفظة قروضه بنسبة 16 في المالية إلى 23 مليار جنيه واستثماراته المالية بغرض الاحتفاظ بنسبة 26 في المئة إلى 7،3 مليارات جنيه، وتخطى إجمالي موجوداته الـ 51،8 مليار جنيه مقابل 50،5 مليار في العام 1998. ونمت ودائع عملاء المصرف بنسبة 5،9 في المئة إلى 47 مليار جنيه، كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8،7 في المئة إلى 1،8 مليار جنيه.

أما **بنك القاهرة** فقد زادت محفظة قروضه بنسبة 19،13 في المئة إلى 19،4 مليار جنيه وبلغت موجوداته 32،8 مليار جنيه مقابل 31،8 ملياراً في العام 1998، كما ارتفعت ودائع عملائه بنسبة 5 في المئة إلى 28 مليار جنيه وحقوق المساهمين بنسبة 9،5 في المئة إلى 1،2 مليار جنيه، أخيراً، حقق **بنك الاسكندرية** أرباحاً صافية بلغت 108 ملايين جنيه بزيادة 20 في المئة عن أرباح العام 1998. وزادت محفظة قروضه بنسبة 16 في المئة إلى 11،7 مليار جنيه ووصلت موجوداته إلى 20،5 مليار جنيه.

كذلك نشر **البنك العقاري المصري العربي** ميزانيته المجمعة للسنة المالية 1999 بعد اندماج البنك العقاري العربي مع البنك العقاري المصري. وبلغ إجمالي موجوداته 10 مليارات جنيه بزيادة 28،7 في المئة عن العام 1998 ووصلت ودائع العملاء للمصرفين مجتمعين إلى 4 مليارات جنيه بزيادة 74 في المئة، ووصل رأس المال المدفوع للمصرف الجديد إلى 211،9 مليون جنيه.

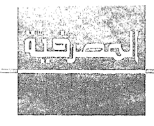
من ناحية الربحية، انخفضت الأرباح الصافية للمصرف الجديد بنسبة 4 في المئة إلى 22 مليون جنيه على الرغم من تحقيقه زيادة في صافي إيرادات نشاطه بنسبة 10 في المئة إلى 290 مليون جنيه وذلك بسبب زيادة في المخصصات بنسبة 36 في المئة إلى 155 مليون جنيه وفي المصروفات الإدارية والعمومية بنسبة 15،6 في المئة إلى 111 مليون جنيه.

ونشر **المصرف العربي الدولي** ميزانيته للسنة المالية التي تنتهي أيضاً في 30/6/1999، التي أظهرت زيادة محدودة في إجمالي محفظته الإستثمارية بلغت 3،2 في المئة إلى 1029 مليون دولار أميركي في حين تقلصت محفظة قروضه الصافية بنسبة 11،4 في المئة فوصلت إلى 380 مليون دولار واستقر إجمالي موجوداته على 2370 مليون دولار. ومن ناحية الالتزامات وحقوق المساهمين، وصلت ودائع عملاء المصرف إلى 1362 مليون دولار بزيادة 3،6 في المئة عن العام 1998 وتمت زيادة رأس المال المدفوع للمصرف إلى 250 مليون دولار في أيلول/سبتمبر 1999.

ونشرت مصارف مصرية عدّة، نتائجها الفصلية، حيث حقق **بنك مصر إيران للتنمية** نمواً في محفظة قروضه لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30/9/1999 بنسبة 14 في المئة فبلغت 796 مليون جنيه ووصل إجمالي موجوداته إلى 1،3 مليار جنيه بزيادة 12 في المئة عن نهاية العام 1998، كما ارتفعت ودائع عملائه بنسبة 19 في المئة إلى 815 مليون جنيه لكن تقلصت أرباحه الصافية من 41 إلى 32 مليون جنيه بسبب النمو الكبير في حجم المخصصات من 112 الف جنيه في الفترة المماثلة في العام 1998 إلى 5،8 ملايين جنيه في العام 1999.

بلغت أرباح بنك **فيصل الاسلامي** الصافية لفترة الستة أشهر المنتهية في جماد الثاني 1420 (الموافق في تشرين الأول/اكتوبر 1999) نحو 215 مليون جنيه بزيادة 11 في المئة عن الفترة السابقة ووصل إجمالي أصوله إلى 7،8 مليارات جنيه.

أما **البنك المصري لتنمية الصادرات**، فارتفعت أرباحه الصافية لفترة الثلاثة أشهر المنتهية في 30/9/1999، بنسبة 90 في المئة إلى 38 مليون جنيه بفضل نمو عائدات القروض لديه بنسبة 81 في المئة إلى 109 ملايين جنيه ونمو عائدات السندات بنسبة 100 في المئة إلى 14 مليون جنيه. ■



يونيون بانكير بريفيه (UBP): خطة طموحة للتوسع خليجياً

يعتزم بنك يونيون بانكير بريفيه (UBP) السويسري تطبيق خطة طموحة لاجتذاب 3،5 مليارات دولار من الأصول الخاصة والتابعة لكبرى المؤسسات في منطقة الخليج العربي والهند وباكستان وايران، وذلك في غضون السنوات الخمسة المقبلة. ويأتي إهتمام البنك بالمنطقة العربية بشكل خاص نظراً إلى تواجد العديد من العملاء (أفراداً ومؤسسات) العرب ضمن لائحة عملائه، والإمكانات المتوفرة في منطقة الخليج، خصوصاً في دول الامارات والسعودية والكويت، في الوقت الذي يقلّص البنك تواجده في أسواق صاعدة، كالبرازيل، على أثر الأزمات الإقتصادية التي اجتاحتها.

وكان البنك، الذي يُعد من أكبر البنوك السويسرية المتخصصة في ادارة الأموال الخاصة (بلغت الأصول تحت ادارة البنك 28 مليار دولار في العام 1998)، قد افتتح مكتباً تمثيلياً له في مدينة دبي في دولة الامارات العربية التحدة العام الفائت تعزيزاً، لتواجده في المنطقة وسعياً لتحقيق هدفه في التوسع خليجياً. وتدخل المنتجات الإستثمارية الإسلامية ومنتجات الإستثمارات البديلة (ALTERNATIVE Investments) وفرص الإستثمار السانحة وخدمات ادارة الثروات ضمن باقة الخدمات التي يقوم المكتب التمثيلي بتسويقها في المنطقة.

ويعتبر البنك، المؤسس العام 1969، من الرواد في تطوير واطلاق خدمات الاستثمارات البديلة التي تناسب شرائح المستثمرين من المؤسسات وكبار الأفراد الذين يسعون إلى حماية أصولهم بالدرجة الأولى وخفض عوامل المخاطرة وتذبذبات أداء الإستثمار. «تركيزنا الأساسي على القيمة المضافة التي يمكن أن نجلبها للمستثمر من خلال ادارة مهنية مسؤولة لأمواله تستهدف المحافظة على الثروة وتنميتها بمعدلات عالية على المدى الطويل» حسب قول **نبيل مالك** مدير عام المكتب الإقليمي للبنك في دبي، مشيراً إلى العوائد الجيدة التي حققها صندوق دينفست (Dinvest SA) للإستثمارات البديلة في السنوات الأخيرة (18 إلى 20 في المئة كمعدل سنوي) الذي يدير أكثر من 500 مليون دولار من الأصول.

تحتل صناديق البنك مراتب متقدمة من حيث العوائد السنوية

يتصدّر لائحة البنوك السويسرية المتخصصة في ادارة الأصول من حيث الربحية

اهتمام خاص بمنطقة الخليج وبخاصة السعودية والإمارات والكويت

ويدعم الأداء الجيد لأدوات الاستثمار التي يديرها البنك وحدة متخصصة في البحث تقوم بالتنقيب عن الفرص الإستثمارية المناسبة حول العالم والتي تتوافق وستراتيجيات الإستثمار المتبعة في البنك المائلة نحو المحافظة والمردود شبه المضمون. ويتبع البنك، المتخصص في ادارة الثروات، طريقة فريدة في اختبار الأدوات الإستثمارية الجديدة التي يتم تحديدها كفرص ممكنة، حيث يقوم باستثمار امواله الخاصة (وبالتالي تندرج الإستثمارات على قوائمه المالية كأصول) فيها لمدة عامين على الأقل للتأكّد من ملاءمتها لستراتيجيته الإستثمارية، ثم يعمل على تسويقها لشبكة واسعة من المستثمرين، «لسنا وسطاء إستثمار، بل نحن شريك كامل للعميل – المستثمر الذي نسعى إلى بناء علاقة وثيقة معه على المدى الطويل» حسب تعليق السيد **مالك**.

وتتناسب خدمات البنك مع شريحة واسعة من المستثمرين وأصحاب الثروات والمؤسسات في المنطقة، فيما يعزز البنك باقة خدماته عبر وحدة الوصاية وحماية الاموال التابعة له في جزيرة جيرسي (Jersey)، والتي تعتبر الأكبر من نوعها في الجزيرة الأوف شور. وتحتل صناديقه العالمية المتخصصة في الأسهم مراتب متقدمة لجهة العوائد السنوية، إذ حلّ صندوق UBAM للأسهم الأميركية، التابع للبنك، في المرتبة الثانية في العام الفائت، من حيث العائد السنوي، بين الصناديق العالمية المشابهة، وذلك حسب تصنيف ميكروبال التابعة لوكالة التصنيف Standard and Poor's.

وتصدّر البنك قائمة البنوك السويسرية المتخصصة في ادارة الأصول لجهة الربحية في العام الفائت، محققاً نحو 220 مليون فرنك سويسري (140 مليون دولار) كأرباح صافية، وهذه يتوقع لها أن ترتفع بمعدل 19 – 20 في المئة في العام 1999. ويستحوذ دخل الرسوم والعمولات على أكثر من 56 في المئة من الدخل التشغيلي للبنك، حيث وصل إلى نحو 290 مليون فرنك سويسري (184 مليون دولار) في الفترة نفسها. ■

البنك السعودي الأمريكي: التعريف بخدمات المصرفية الالكترونية


عيسى العيسى

دشّن البنك السعودي الأمريكي حملة تسويقية جديدة ومكثفة عبر مختلف وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة وذلك بهدف المزيد من التعريف بخدمات البنك المصرفية الإلكترونية أو ما يعرف بـ (Electronic Banking) والتعريف بالخدمات التي يمكن الحصول عليها عبر جهاز الخدمة الذاتية من «سامبافون».

وقال **عيسى محمد العيسى** المدير العام للبنك السعودي الأمريكي إن تجدد هذه الحملة التسويقية يأتي رغبة في المزيد من التفعيل وتكريس الجهود لضمان تمكين العميل من إستغلال هذه التقنية للوصول إلى خدمات البنك بأسرع وأسهل الطرق حيث أن الأخذ بالتقنية الحديثة أمر تقتضيه متطلبات العصر ولغة المستقبل. وقد ظلّ البنك السعودي الأمريكي دوماً سبّاقاً إلى الأخذ بأحدث التقنيات والمبتكرات العصرية في مجال الخدمات المصرفية مشيراً إلى أن طرح البنك لهذه الخدمة منذ فترة ليست قصيرة يأتي تأكيداً قوياً على الجهود التي يبذلها في سبيل زيادة ترسيخ الخدمات البنكية العصرية التي تعتمد على تقنية المعلومات في طرحها وطريقة تقديمها.

وأضاف **العيسى** أن هذه الخدمة تمثّل واحدة من الخدمات المتميزة التي يوفرها البنك لعملائه بالإضافة إلى أنها تضع فروع البنك بين يدي العميل بمجرد لمسة من إصبعه وتمكّنه من إجراء الكثير من العمليات البنكية على مدار الساعة في أي مكان في العالم.

«العربي الوطني»: واجه بنجاح مشكلة العام 2000

احمد حمزه عشقان

واجه البنك العربي الوطني مشكلة العام 2000 بجاهزية تامة كان بدأها في وقت مبكر من العام 1997، كما أعلن مدير عام مجموعة تقنية المعلومات في البنك **أحمد حمزه عشقان**.

في إطار هذه الخطة أتمّ البنك العربي الوطني بنجاح اختبار المرحلة النهائية لجاهزيته التامة لعام 2000 حيث أجرى يوم الأحد 25 تموز/ يوليو 1999 اختبار سير العمل واستمراريته في ظل وضع قد لا يتوفر فيه تيار كهربائي لمجمع مبانيه في الرياض، والذي يشمل مباني الإدارة العامة، وفرع شمال المربع، حيث تمّ فصل التيار الكهربائي المعتاد عن المبنى وبدء تشغيل المولدات الكهربائية الإحتياطية كمصدر أساسي ووحيد للتيار الكهربائي للمباني. وقد تمّ إجراء هذا الإختبار أثناء الذروة القصوى للتأكد من ضمان إستمرارية العمل على النحو المعتاد في مثل تلك الظروف، وكان النجاح تاماً.

وكان البنك العربي الوطني شرع في منتصف العام 1997، في تنفيذ برنامج طموح ومكثّف لحل معضلة العام 2000، وذلك عبر سلسلة خطوات فحص وتحليل كافة أنظمته الداخلية والتي شملت ليس فقط أنظمة الحاسب الآلي، بل شملت ايضاً الأنظمة والمرافق الأخرى التي لا ترتبط بصفة مباشرة بأنظمة الحاسبات الآلية، وذلك لمجابهة أي طوارئ قد تنتج بحلول العام 2000.

البنك السعودي الفرنسي: صندوق النور للمرابحة


براتراند فيريو

أعلن البنك السعودي الفرنسي عن طرح صندوق النور الجديد بمفهوم المضاربة ليضيف أداة إستثمارية جديدة إلى مجموعة الصناديق الإستثمارية التي يوفّرها البنك لعملائه. ويهدف البنك السعودي الفرنسي إلى تنويع قاعدة منتجاته الإستثمارية لتتلاءم مع متطلبات السوق ولتلبية إحتياجات عملاء البنك الحاليين وجذب مستثمرين جدد.

يعمل صندوق النور وفقاً لمبدأ المضاربة الشرعية حيث يستثمر في شركات (مجازة من قبل اللجنة الشرعية) مدرجة في أسواق أميركا وأوروبا وآسيا واليابان وتتعدد أنشطة تلك الشركات لتشمل على سبيل المثال: قطاع التكنولوجيا، الصناعة، الأغذية، الأدوية، المنافع، الطاقة...

يقوم مفهوم الهرم الإستثماري للبنك السعودي الفرنسي على تصنيف الصناديق الإستثمارية حسب درجة المخاطرة المصاحبة لكل صندوق، فصندوق البدر للمرابحة ينتمي للجزء الأزرق من الهرم الإستثماري بينما ينتمي صندوق النور إلى الجزء الأصفر من الهرم نفسه. فبالإستثمار في الصندوقين يستطيع العميل تشكيل المحفظة الإستثمارية التي تناسبه من حيث درجة المخاطرة/ العائد المصاحبان لاستثماره.

السعودي البريطاني: «الاقتصاد السعودي لعام 2000»

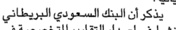
أصدر البنك السعودي البريطاني أحدث إصداراته عن ملامح الاقتصاد السعودي للعام 2000 والذي تضمن توقعات لأداء الاقتصاد السعودي في العام الأول من الألفية الجديدة مقارنة بما

تحقق في الأعوام السابقة من خلال التركيز على القطاعات الرئيسية.

وقد تضمن الكتيب توقعات عامة لهيكل الاقتصاد السعودي مركّزاً على قطاع البترول والموقف المالي والقطاع الخاص غير البترولي، علاوة على توقعات التجارة وميزان المدفوعات مدعمة بجداول ورسوم ومخططات بيانية.



هود جكينسون



يذكر أن البنك السعودي البريطاني ينشط في إصدار التقارير المتخصصة في التوقعات الاقتصادية للمملكة العربية السعودية من خلال مركز البحوث الاقتصادية التابع له.

«السعودي للاستثمار»: رسملة اضافية لدعم نمو الأعمال





د. عبد العزيز العوهلي (رئيس مجلس الادارة)

سعود الصالح (المدير العام)

رفع البنك السعودي للاستثمار رأس ماله ألف مليار ريال، أي بمعدل 142 مليون ريال عن مستواه في ايلول/سبتمبر 1999، وذلك عبر توزيع سهم مجاني عن كل 6،042 أسهم قائمة. وقرر مجلس ادارة البنك توزيع ثلاثة ريالات للسهم الواحد كأرباح نقدية. وتأتي عملية الرسملة الجديدة للبنك ضمن سلسلة من الزيادات في الرسملة انتهجتها الادارة في السنوات الأخيرة على خلفية الربحية العالية التي يتمتع بها البنك.

وكان البنك حقق أرباحاً خلال العام 1998 وصلت إلى 230 مليون ريال، مرتفعة بمعدل 47 في المئة، وهي من أعلى نسب النمو بين البنوك السعودية. وتصل حالياً حقوق المساهمين إلى أكثر من 1،7 مليار ريال مقابل موجودات تصل إلى 12،5 مليار ريال.

ويتوقّع لعمليات الرسملة المستمرة دعم التوسع الجاري في أعمال البنك، حيث دخل مؤخراً في نشاط التأجير من خلال شركة أوريكس السعودية للتأجير، المشتركة بين البنك ومجموعة أوريكس الدولية ومجموعة مستثمرين سعوديين، والبالغ رأسمالها 200 مليون ريال سعودي (53 مليون دولار). كما انخرط البنك مؤخراً في نشاط البطاقات عبر دخوله مناصفة في شركة أمريكان اكسبرس السعودية المحدودة، إلى جانب شركة أميركان اكسبرس – الشرق الأوسط، مقرّها البحرين. وسيقوم البنك بإدارة بطاقات الشركة في المملكة وتقديم خدمات مالية ترتبط بالبطاقة.

وكان البنك حقق أرباحاً وصلت إلى 188 مليون ريال خلال الربع الثالث من العام 1999 (مقابل 181 مليون ريال في الفترة المقابلة من العام 1998).

بنك الرياض: جائزة أفضل مدير لمشروع تقنية المعلومات

فاز السيد عبد الشهيد مكي، نائب الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات في بنك الرياض، بجائزة أحد أفضل خمس مديري مشاريع تقنية معلومات في العالم، وذلك إعترافاً بإدارته المتميزة لمشروع التحديث التقني في البنك الذي انتهى العمل فيه مؤخراً وعرف بمشروع الشراكة.

عبد الشهيد مكي وهو يتسلّم الجائزة

وقدّمت الجائزة شركة ايه.بي.تي الأميركية، وهي أكبر مورّد لبرمجيات ادارة المشاريع والخدمات الإستشارية الخاصة بالبرمجيات في العالم. وتقوم الشركة سنوياً بتكريم خمسة مدراء مشاريع في العالم وفي أوروبا.

وكانت شركة ارنست اند يونغ Earnest & Young للإستشارات، والتي تشرف على خطة التحديث الستراتيجية للبنك، قد رشحت السيد مكي للجائزة لمهنيّته العالية خصوصاً في اعادة صياغة وتنظيم عمليات البنك ووضع المواد التدريبية واجراء اختبارات قبول البرامج

والأنظمة المعلوماتية الجديدة.

وكان البنك انتهى مؤخراً من تحويل جميع فروعه في المملكة إلى النظام المعلوماتي الجديد الذي يوحِّد عمليات المكتب الخلفي لكل الفروع ويمنح البنك القدرة على تطوير منتجات وخدمات جديدة بسرعة وبدقة. وبلغت تكاليف المشروع 310 ملايين ريال (83 مليون دولار)، فيما تبلغ كلفة عقد صيانته على مدى سبعة أعوام 50 مليون دولار.

بنك الجزيرة: اطلاق صندوق الطيبات

قام بنك الجزيرة معتمداً على خبرته السابقة والناجحة في إدارة الصناديق الإستثمارية بطرح «صندوق الطيبات للأسهم السعودية» لينضم إلى سلسلة الصناديق الإستثمارية القائمة لديه.

مشاري المشاري

وضمن هذا السياق أوضح **مشاري المشاري** – المدير العام والمسؤول التنفيذي الأول – أن إطلاق الصندوق في هذا الوقت بالذات يهدف إلى إقتناص تلك الفرصة المتاحة حالياً في السوق لتحقيق عوائد رأسمالية على المدى الطويل. أضف إلى ذلك المناخ الإقتصادي المؤاتي الذي تشهده المملكة بعد إرتفاع أسعار النفط وإستقرارها ضمن مستويات مشجّعة. كما يأتي إطلاق الصندوق حالياً ليتزامن مع توجه الدولة الحالي بإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في عملية التنمية عن طريق الخصخصة والتوجهات الجديدة لإصدار أنظمة جديدة لإستثمار رأس المال الأجنبي، الأمر الذي سينعكس حتماً وبصورة إيجابية على أداء الأسهم السعودية.

يذكر أن بنك الجزيرة طرح في ايلول/سبتمبر 1998 صندوق الخير للأسهم العالمية الذي حقق عائداً بلغ 22،5 في المئة بعد 15 شهراً فقط من إطلاقه. كما طرح بنك الجزيرة وبنجاح كبير صندوق الثريا للأسهم الأوروبية في ايلول/سبتمبر 1999 والذي حقق عائداً بلغ 3 في المئة تقريباً خلال أول شهرين من الإكتتاب فيه.

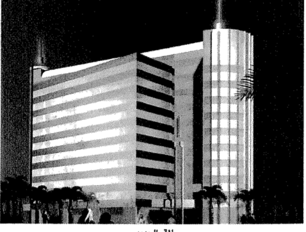
مقر جديد لبنك دبي التجاري

كشف **أحمد حميد الطاير** – رئيس مجلس إدارة بنك دبي التجاري، والسيد **بروس بيكرزجيل** – مدير عمليات الشرق الأوسط في مجموعة نور للإستشارات العالمية المحدودة، عن تصميم المقرّ الرئيسي الجديد للبنك والذي سيعد تحفة معمارية. والمبنى الجديد الذي يتوقّع الإنتهاء من أعمال تشييده في نهاية العام 2001 يمثّل

سيتي بنك:
تركيز نشاط الشركات في دبي

أعلن سيتي بنك (Citibank) مؤخراً عن إنشاء مركز إقليمي في دبي لإدارة خدمات الاستثمار والشركات وتمويل التجارة، وذلك في خطوة تهدف إلى تركيز أعماله في دول الخليج العربي (عدا المملكة العربية السعودية) والمشرق العربي والباكستان. وقال مدير سيتي بنك الإقليمي للشرق الأوسط، **شهزاد نقوي**: «لقد تمت الترتيبات اللازمة لتصبح دبي مركزاً إقليمياً ثانياً لـ سيتي بنك، مثل هونغ كونغ بالنسبة لآسيا، وذلك نظراً إلى أهمية منطقة الخليج والفرص التجارية الضخمة المتاحة فيها».

وترافق هذا الإعلان مع طرح البنك للحساب التجاري المفتوح ذي الحلول التمويلية للشركات (Open Account Trade Solution) في



المقر الجديد

إستثماراً للبنك بما يقارب 200 مليون درهم.

وقال **أحمد حميد الطاير**: «إن هذا العام يشهد إحتفالنا بمرور 30 عاماً على تأسيس بنك دبي التجاري. إننا سعداء جداً بالإعلان عن مرحلة جديدة من تاريخ البنك متمثلة بكشف النقاب عن المقرّ الرئيسي الجديد للبنك».

وسوف يشغل المقرّ الجديد موقعاً رئيسياً في شارع الإتحاد بالقرب من ديره سيتي سنتر. وسيتألف المبنى من عشرة طوابق وموقف سيارات من 3 طوابق يتسع لما يزيد عن 300 سيارة، وتقدر المساحة الإجمالية للمكاتب بنحو 216000 قدم مربع، أما الطابق الأرضي من المبنى فسيضم فرعاً رئيسياً للبنك يقدم أحدث الخدمات المصرفية إضافة إلى قسم الخدمات الإلكترونية الذاتية والذي سيعمل على مدار 24 ساعة.

أسواق الخليج والذي سيتيح خدمات تأمين الاعتمادات المالية وتحصيل الديون والتمويل في آن. ويساعد الحساب الجديد الشركات على التركيز بشكل أكبر على أعمالهم والعمل على تنميتها، حيث يتولى البنك عملية إدارة التدفقات النقدية والسيولة.

يذكر أن «سيتي بنك» قد حاز جائزة افضل بنك أجنبي في دولة الامارات العربية المتحدة لثلاثة أعوام على التوالي.

الأهلي البحريني: شركة مشتركة للإستشارات



مجلس ادارة انفراستراكتشر غروب

أعلن البنك الأهلي التجاري البحريني عن تأسيس شركة مشتركة في البحرين مع إنفراستراكتشر بروجيكت غروب بي تي واي ليمتد الأوسترالية. تحمل الشركة المشتركة الجديدة إسم الأهلي إنفراستراكتشر غروب ويقع مركزها الرئيسي في مركز المنامة التجاري.

ومن المقرر أن تقوم الشركة المشتركة الجديدة «الأهلي إنفراستراكتشر غروب» بتوفير خدمات إستشارات مالية ستراتيجية في منطقة الشرق الأوسط مع الإهتمام بمشاريع البنية الأساسية الممولة من القطاع الخاص. يذكر أن انفراستراكتشر بروجيكت غروب متخصصة أساساً في هذا المجال وفي تنظيم مشاريع التمويل الواسعة النطاق والموجودات الضخمة. وفي اوستراليا تمت في السنوات الأخيرة خصخصة قطاعات الكهرباء والماء والنقل التي كانت تابعة للدولة، ما أعطى انفراستراكتشر بروجيكت غروب خبرة خاصة تساعدها على مواكبة البنية الأساسية المتغيرة في منطقة الخليج.

وقال **مايكل فولر**، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي: «تتمتع المجموعة بخبرة عالمية مكثفة ومعرفة ودراية تامة بقطاع الإنشاءات الهندسية».

وأضاف: «تشتهر المجموع بالقدرة على وضع الحلول المالية للمشاكل ولديها قائمة ضخمة من المشاريع التي قامت بتنفيذها».

ويضمّ أعضاء مجلس إدارة الأهلي إنفراستراكتشر غروب كل من **مايكل فولر، صباح المؤيد وعبد الرحمن فخرو** الذين يمثلون البنك الأهلي، **ونيل غريفن، سام وينستون سميث وغراهام تشابيل**، وهم يمثلون آي بي جي. وتقول المجموعة إنه سيتم إيجاد فرص العمل حالما تنمو وتتطور أنشطة الشركة الجديدة.

بنك البحرين والكويت: خدمة إستثمارية



من اليسار: المدير المسؤول لدائرة خدمات الاستثمار في بنك البحرين والكويت سهيل حاجي، الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك السيد مراد علي مراد، رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لشركة Linsco Private Ledger السيد تود روبنسون ونائب مدير عام البنك الدكتور فريد الملا

في إطار خطوة ستراتيجية جديدة تهدف إلى تطوير الخدمات الإستثمارية المقدمة لعملائه قام بنك البحرين والكويت بتدشين خدمة «انتليفست» (Intellivest) التي نشأت عن تحالف بين بنك البحرين والكويت وشركتين أخريين. والشركة الأولى هي Linsco (LPL) Private Ledger وهي شركة رائدة تتمتع بخبرة ثلاثين عاماً في قطاع تداول الأوراق المالية، وهي مؤسسة مستقلة للسمسرة والاستشارات الإستثمارية مسجلة في الولايات المتحدة، والشركة الثانية هي Global Portfolio Advisors (GPA) وهي شركة تسويق أسست حديثاً وقام بإنشائها مؤسسو شركة LPL. هذا وتتمتع GPA بوضع يتيح لها الاستفادة من خبرة LPL ونجاحها في الولايات المتحدة. وقد أسست GPA في العام 1997 لتمكين المؤسسات المالية غير الاميركية للإستفادة من ادارة الأصول مقابل رسوم وذلك من خلال حساب للمحافظ الإستثمارية التي تعدّ حسب الطلب.

وقد طرح بنك البحرين والكويت خدمة «انتليفست» (Intellivest)، كأداة تخطيط ذكية تستخدم أسلوباً متطوراً تدعمه أدوات إستثمارية عالية الجودة. وتستخدم «انتليفست» (Intellivest)، عملية تخصيص الموجودات لزيادة إمكان تحقيق توازن بين العائد والمخاطر. وقد أوضح خلال المؤتمر الصحفي ان تخصيص الموجودات هي عملية لتنويع المحفظة الإستثمارية عبر الفئات الرئيسية للأصول مثل الأسهم، السندات والأموال النقدية بحيث تتيح للمستثمرين على المدى البعيد الإستفادة، من فئات الأصول ذات الأداء الجيد فيما تحدّ من المخاطر الناجمة من الأصول ذات الأداء السلبي.

بنك طيب: تعامل فوري في الأسهم الأميركية

أعلن بنك طيب عن تدشين خدمة جديدة تتيح الفرصة للمستثمرين للتعامل المباشر في أسواق الأسهم الأميركية. وهذه الخدمة الجديدة التي يطلق عليها «يو.اس دايركت بلاس» سوف تسمح للمستثمرين اجراء صفقاتهم الخاصة في السوق باستخدام موقع طيب على الانترنت taibdirect.com.

وتعتبر هذه الخدمة الجديدة من أكثر الأنظمة الإلكترونية المباشرة فعاليةً وتطوراً في العالم للتعامل في بورصات الأسهم. ولم تكن هذه الخدمة متوفرة من قبل إلا للشركات الصانعة للسوق ومؤسسات الوساطة المالية. وفي هذا المجال، سوف يتعاون بنك طيب مع إحدى الشركات الأميركية المتخصصة في تركيب الأنظمة الشاملة من أجل توفير هذا النظام لزبائنه الكرام في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وتمكينهم من التعامل المباشر عن طريق شبكة الإتصالات الإلكترونية «أي سي أن» التي تغطي كافة بورصات الأسهم الأميركية.

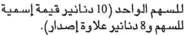
ومن خلال هذا النظام يمكن الاطلاع على أسعار العرض والطلب وكميات الأسهم المطروحة من قبل الشركات الصانعة للسوق، الأمر الذي سوف يتيح للمستثمر ان يختار السعر والأسهم التي تناسبه بنفسه وبشكل مباشر بدلاً من الإعتماد على وسيط للقيام بذلك. وسوف يتمكن المستثمر من بيع وشراء الأسهم من خلال شبكة الاتصالات الإلكترونية مثل أنستنت أو ايلاند ونيكس ترايد. كما يتمكن المستثمر بالاتصال المباشر مع أرضية التداول في سوق نيويورك للأوراق المالية وسوق اميكس.

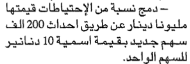
وأوضح **إقبال ممداني** نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك طيب بأن خدمة «يو.اس دايركت بلاس» تضع صلاحية وخيارات التعامل بين يدي المستثمر من دون أن يضطر إلى دفع أي نفقات أو هوامش ربح اضافية وذلك على عكس أنظمة التعامل الفورية الأخرى.

كما سوف يستفيد المستثمرون من الاطلاع على التقارير الكاملة التي تعدها مؤسسة الأبحاث التابعة للقيّم. وإلى جانب

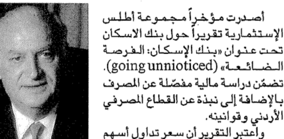
ذلك، يتيح هذا النظام ميزة التأكيد الفوري للعمليات التي تمّ اجراؤها مع توضيح مركز المستثمر وبيان حساب النقد والأسهم الخاص به الأمر الذي من شأنه زيادة كفاءة التعامل لدى المستثمر وتوفير الراحة له.

ومن المنتظر أن تتوفر خدمة «يو.اس دايركت بلاس» من خلال موقع بنك طيب على الإنترنت (taibdirect.com) قريباً.





بنك الاسكان الأردني: خطة تطوير شاملة



زهير خوري

أصدرت مؤخراً مجموعة أطلس الإستثمارية تقريراً حول بنك الاسكان تحت عنوان «بنك الإسكان: الفرصة الضائعة» (going unnioticed). تضمّن دراسة مالية مفصّلة عن المصرف بالإضافة إلى نبذة عن القطاع المصرفي الأردني وقوانينه.

واعتبر التقرير أن سعر تداول أسهم المصرف بنحو 2،17 دينار أردني لا يعكس قيمته الحقيقية التي من المتوقع أن تصل إلى 2،52 للسهم وذلك لأسباب عدة أهمها ان أرباحه الصافية في العام 1998 وصلت إلى 24،5 مليون دينار (34 مليون دولار) وحققت نمواً تخطى معدل القطاع المصرفي الأردني ومن المتوقع أن تصل أرباحه لنهاية العام 1999 إلى 30 مليون دينار، خصوصاً بعد أن تحول إلى العمل المصرفي التجاري الشامل في نهاية 1997 بعد أن كان متخصصاً في تمويل الاسكان والتنمية.

وتعقب هذا التحول النوعي، خطة إعادة تطوير شاملة للمصرف نحو مجالات عمل تؤمن له ربحية أكثر مثل خدمات الشركات وخدمات التجزئة والتحول إلى القروض الشخصية وجذب الودائع واعتماد التكنولوجيا المتقدمة في عملياته.

ويعتبر المصرف من أكبر المصارف الأردنية من حيث رأس المال المدفوع (100 مليون دينار) وشبكة الفروع وعددها 107 (اضافة إلى 4 فروع في فلسطين) وأجهزة الصرّاف الآلي (100 صرّاف) ويحتل المرتبة الثانية في موجوداته (1،53 مليار دينار في 99/6/30). ويعتمد على سياسة اقراض محافظة مقارنة مع المصارف المحلية الاخرى، ولديه الإحتياطي والضمانات المناسبة لتغطية القروض السيئة.

وبالإضافة إلى كونه يملك شبكة تكنولوجية متقدمة لربط الفروع، عمل على إعادة ربط الفروع مع الادارة الرئيسية بشكل أكثر مركزية ويسعى إلى التوسع جغرافياً في منطقة الشرق الأوسط بسبب ضيق السوق الأردنية التي يعمل فيها نسبة إلى رأس ماله الكبير، لذلك عليه أن يبني شبكة فروع أو مصارف تابعة على نطاق المنطقة.



بنك الامان: رفع رأس المال

أعلن بنك الأمان في تونس عن رفع رأس ماله من 53 الى 61 مليون دينار أي بزيادة 8 ملايين دينار، وذلك على النحو الآتي:

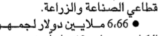
– زيادة 6 ملايين دينار بإصدار 600 ألف سهم بسعر 18 ديناراً للسهم الواحد (10 دنانير قيمة إسمية للسهم و8 دنانير علاوة إصدار).

– دمج نسبة من الإحتياطات قيمتها مليونا دينار عن طريق احداث 200 الف سهم جديد بقيمة اسمية 10 دنانير للسهم الواحد.



احمد الكرم

وتأتي هذه الخطوة في اطار خطة تنتهجها قيادة البنك والرامية إلى تعزيز الاموال الذاتية ورفع نسبة الملاءة. والمعروف أن مجموعة بنك الامان يرأسها رجل الأعمال التونسي **رشيد بن يدر**، فيما يتولى منصب نائب الرئيس المدير العام السيد **احمد الكرم**.



«باديا»: قروض انمائية لـ 7 دول افريقية

احمد العقيل

منح المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا «باديا» قروضاً ميسرة إلى سبعة بلدان افريقية بلغ إجمالها نحو 38،5 مليون دولار أميركي. وتوزّعت القروض كالآتي:

● 4 ملايين دولار لجمهورية بوتسوانا على مدى 12 عاماً منها فترة سماح 3 أعوام وبفائدة 5 في المئة سنوياً. ويستخدم القرض لمشروعات صغيرة في قطاعي الصناعة والزراعة.

● 6،66 ملايين دولار لجمهورية الكاميرون لمدة 18 عاماً وفترة سماح 5 أعوام وبفائدة 3 في المئة سنوياً. يستخدم القرض لتمويل مشروع تنمية الثروة الحيوانية والسمكية.

● 8 ملايين دولار لجمهورية تشاد لمدة 18 سنة منها 5 سنوات سماح وبفائدة 3 في المئة سنوياً. يستخدم القرض لتمويل مشروع طريق طوله 125 كلم.

● 6،3 ملايين دولار لجمهورية غينينا لمدة 18 عاماً منها فترة سماح 5 سنوات وبفائدة 3 في المئة. يستخدم القرض لتمويل مشروع انتاج الخضر والفواكه.

● 2،8 مليون دولار لجمهورية السنغال لمدة 18 عاماً منها فترة سماح 5 سنوات وبفائدة 3 في المئة، يستخدم القرض لتمويل مشروع تهيئة اراض زراعية.

● 8،7 ملايين دولار لجمهورية غامبيا لمدة 18 عاماً وفترة سماح 4 أعوام وبفائدة 3 في المئة سنوياً. يستخدم القرض لتمويل مشروع تطوير مطار دولي.

● 2 مليون دولار لجمهورية مالي لمدة 18 عاماً منها فترة سماح 5 سنوات وبفائدة 3 في المئة. يستخدم القرض لتمويل مشروع لمياه الشرب.

ووقّع على اتفاقيات القروض هذه عن جانب المصرف رئيسه **أحمد العبد الله العقيل** والمدير العام **مدحت سامي لطفي**. ■







Computer & Telecommunication

الألفية الثالثة:
من غوتنبرغ إلى الانترنت

العام 1440، اخترع يوهانس غوتنبرغ المطبعة، وبدأ منذ ذلك الحين يسري اعتبار اختزال المسافات على الأفكار، وكان سابقاً حكراً على الأشخاص والبضائع. فاختزال المسافات أمام حركة الأشخاص والبضائع، عبر اختراع الدولاب فالقطار فالسيارة فالطيارة، وأمام حركة الأفكار والمعلومات عبر اختراع الحرف، فالمطبعة، فالتلغراف، فالتلفون، فالراديو، فالتلفزيون، فالانترنت، الاختزالات هذه هي المحرك الأساسي للتطور البشري في كافة الميادين.

واليوم إذ نعبر عتبة الألفية الثالثة، نسمع ونقرأ الكثير عن دور الانترنت والتقنيات الحديثة في المستقبل. ومنذ أن قال لاري اليسون، رئيس أوراكل، كلمته الشهيرة «الانترنت ستغير كل شيء»، تتوالى التوقعات اليومية عن مستقبل الشبكة وتطبيقاتها وحجم التعاملات التجارية عبرها. ومع احترامنا لهذه التوقعات وتصديقنا لقسم منها، فبالعودة إلى التاريخ توضع الأمور في إطارها.

لطالما شكلت كافة الاختراعات الجديدة المتعلقة بوسائل نقل المعلومات والأفكار مفاصل تاريخية في المجتمعات البشرية منذ اختراع مطبعة غوتنبرغ. إذ أن هذا التاريخ يعتبر المفصل التاريخي الأول المتعلق بنقل الكلمة من التخاطب الثنائي إلى التخاطب الجماعي. وكان لهذه الوسائل الفضل الأول في تعميم المعرفة والثقافة والانفتاح الفكري والحضاري والتواصل بين الناس. وعند كل مفصل، كما اليوم، برزت الأصوات المشكّكة بجدية الوسائل الجديدة، وتلك المتضررة من انتشار المعرفة والمعلومات، كالأنظمة الدينية والسياسية والعسكرية. إلا أن تبنّي المجتمعات السريع لوسائل المعرفة تحدى على مر التاريخ كافة العراقيل المادية والقمعية. هذا ما حدث بالنسبة لانتشار الكتب والصحف ومحطات الراديو والتلفزة. إلا أن الوسيلة التي حطمت الأرقام القياسية في سرعة تبنيها هي من دون شك الانترنت، حيث وصل عدد المشتركين فيها إلى نحو 200 مليون شخص خلال 5 سنوات. وكما الحال بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فإن كافة الوسائل السابقة أفرزت بقدومها تطبيقات تجارية غير معروفة سابقاً كصناعات البريد والإعلان والإعلام والفن السابع وغيرها.

منذ الآن هنالك بعض العباقرة والمبدعين الذين يفكرون بعصر ما بعد الانترنت. ويوجد حالياً قيد التطوير في بعض الجامعات الأميركية وبالتعاون مع وكالات حكومية وشركات كمبيوتر، شبكة انترنت ثانية اسمها I2 وهي أسرع بأضعاف من الشبكة الحالية وتتحمل إجراء تطبيقات جديدة لا يمكن إتمامها عبر الشبكة الحالية.

السؤال المطروح: أين نحن من كل ذلك؟ علماً أن العرب اخترعوا الأبجدية ثم استراحوا.

مؤتمر HPS


محمد حوراني

عرض تفصيلي لمزايا النسخة الجديدة من منتج power card تمّ إجراؤه ضمن فعاليات المؤتمر الذي عقدته شركة هاي تك بايمنت سيستمز المغربية في الدار البيضاء مؤخراً والذي حضره ممثلو المصارف والشركات المالية وبطاقات الدفع من 16 دولة. (ص. 122)



«تيليكوم 99»

يعتبر مؤتمر ومعرض تيليكوم أكبر حدث يشهده عالم الاتصالات. وهو يُعقد مرة كل أربع سنوات في جنيف بتنظيم من الاتحاد الدولي للإتصالات. «الإقتصاد والأعمال» حضرت «تيليكوم 99» ونقلت صورة مقتضبة عن مجرياته. (ص. 123)

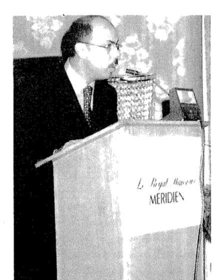
بنك التمويل - سكاي بريدج


د. حسن فران

د. حسن فران، رئيس مدير عام بنك التمويل، المكلف تمويل وتسويق مشروع «سكاي بريدج» لدى المستثمرين المحليين والعرب، يتحدث عن أهمية المشروع والمراحل التي قطعها. (ص. 128)

الشركات في هذا العدد — Companies in this issue

مؤتمر HPS: تأسيس نادي مستخدمي Power card



محمد حوراني يلقي كلمته

عقدت شركة هاي تك بايمنت سيستمز (HPS) المغربية مؤتمراً في الدار البيضاء خلال تشرين الثاني/نوفمبر 1999 حول منتجها الجديد (Power card 2) وهو النسخة المطورة من منتجها Power card. شارك في المؤتمر حشد من 16 بلداً أفريقياً واوروبياً وشرق أوسطياً وضمّ ممثلين عن مختلف القطاعات لا سيما المصرفية والمالية والنقدية، وشركات البطاقات أمثال: يوروباي، ماستر كارد، فيزا، إضافة الى زبائن الشركة مستخدمي نظام Power card.

وتحت عنوان «التجارة الإلكترونية: ولادة لحضارة جديدة» انعقدت الجلسة الافتتاحية وتوالى على الكلام خلالها كل من وزير البريد والمعلوماتية **لاربي عجول** الذي عرض برنامج الحكومة المتعلق بالتكنولوجيا الحديثة والإجراءات المتخذة لدعم المؤسسات والصناعات الصغرى والمتوسطة. وذكّر بالقوانين والنظم الجاري إعدادها لتنظيم التجارة الإلكترونية في المغرب.

ثم أعقبه مدير قسم المعلوماتية والاتصالات في البنك المركزي الشعبي **محمد بن شعبون** الذي تحدث عن تطور مسار وسائل الدفع وواقعها الحالي وعن مدى أهميتها لتطوير التجارة الإلكترونية. وناشد السلطات المعنية بالإسراع في إقرار التشريعات لا سيما في ما يتعلق بالتوقيع الإلكتروني والتنظيم الرقمي والاعتراف بالقوة الثبوتية للمستندات الإلكترونية لدى الإدارات العامة.

وأوجز رئيس مجلس إدارة مدير عام HPS **محمد حوراني** تاريخ ونشاطات الشركة. وعرّف بالنسخة الثانية لنظام Power card وما توفّره من درجات أمان عالية ووظائف جديدة تسهّل الدخول إلى الإنترنت من بابها الواسع كونه أحد الحلول العالية التقنية في هذا المجال.

توزّعت جلسات المؤتمر على مدى 3 أيام وعالجت مواضيع عدة أهمها: الأوجه القانونية والتنظيمية للتجارة الإلكترونية، تجارة الأعمال عبر الإنترنت وما يوفره نظام Oracle 8i من تسهيلات لها؛ الإنترنت: التحديات والآفاق. وجرى عرض تفصيلي لمزايا Power card من بنية تقنية جديدة تضمن الانفتاح على الإنترنت وحلول الخدمات عبرها كالخدمات المصرفية الهاتفية والتجارة الإلكترونية من خلال برامج HTML و MENUS، وما يشكله هذا النظام من دعم للحماية على الشبكة من خلال نظم دفع آمنة ووسائل إدارة فعّالة.

واستحوذت كل من فيزا انترناشونال وماستركارد العالمية على جلسات خاصة لعرض التقنيات العالية في وسائل الدفع كنظام SSL و VSEC لدى فيزا وإمكانية تعاونها المستقبلي مع ماستركارد في ما يخص نظام SET.

وخصص اليوم الأخير من المؤتمر لتأسيس نادي مستخدمي Power card، تخلله عرض لتجارب كل من مصرف فلسطين والشركة العامة المصرفية المغربية والشركة العامة المصرفية السنغالية وبرنامج تونس الوطني لوسائل الدفع. ■

نادي مستخدمي Power card

يضم النادي:
- كوسفينان Kosfinans
- **سيتي بنك**
- **الشركة العامة المصرفية السنغالية**
- **بنك الكويت والشرق الأوسط**
- **شركة «هاي تك» لأنظمة الدفع أو «هاي تك» بايمنت سيستمز**
- **الاعتماد العقاري والفندقي**
- **الشركة العامة المصرفية المغربية**


من اليسار: محمد بلارج، شارل كوبان، ومحمد حوراني


من اليسار: محمد بن شعبون، السيدة نجاة رشدي، محمد حوراني

تيليكوم 99: أضخم تظاهرة اتصالاتية



أوتسومي: يجب تضييق الفجوة بين «المتقدمة» و«النامية»

تبادل ونقل المعلومات والمعطيات لاسلكياً عبر الهواتف النقالة والشبكات اللاسلكية كانت الموضوع الرئيسي في «تيليكوم 99» أكبر مؤتمر ومعرض اتصالات يعقده اتحاد الاتصالات الدولي في جنيف كل أربع سنوات.

اجتمع ممثلو كبرى الشركات في عالم الاتصالات في جنيف قبل نهاية العام الماضي في مؤتمر ومعرض «جنيف تيليكوم 99» لعرض آخر المنجزات التكنولوجية لاستقبال الألفية الثالثة في واحد من أسرع قطاعات الاقتصاد العالمي نمواً هو قطاع الاتصالات.

ينظّم ويعقد هذا الحدث العالمي الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) التابع للأمم المتحدة والذي يعتبر من أقدم المؤسسات الحكومية، ويضم في عضويته أكثر من 180 دولة. ويوفر هذا الاتحاد منبراً يتيح للحكومات والقطاع الخاص تنسيق جميع المواضيع والمشاريع الاتصالاتية العالمية وخدماتها.

الفجوة الاتصالاتية

الأمين العام للاتحاد الدولي للاتصالات يوشيو أوتسومي ركّز على عمق الفجوة بين الدول المتقدمة والنامية في خطابه الافتتاحي للمؤتمر وقال «إن الهدف المنشود، وهو تقليص هذه الفجوة، في قبضتنا الآن، والشكر في ذلك للتكنولوجيا الرقمية من هواتف نقالة وأقمار اصطناعية إضافة إلى الخطط المبتكرة التي سوف تسمح لكل فرد منا بالنفاذ إلى اقتصاد المعلومات الشاملة وحصد منافعه. وتطرّق إلى المنافسة في سوق الاتصالات والأسعار المتدنية للأجهزة، حيث أشار بأنه مع حلول الألفية الثالثة سيكون من السهل للجميع الحصول على هاتف والبقاء على اتصال مع العالم.

تنظيم القطاع

إن الشرط الرئيسي للمحافظة على الحصص في السوق المحلية في ظل انفتاح الأسواق، ينحصر بالقدرة على المنافسة. والمنافسة تعني خفض الأسعار وتحسين نوعية الخدمة وعناصر بشرية كفوءة، وكل ذلك يدخل في تنظيم قطاع الإتصالات ومراقبته. هذه الأمور تطرق إليها البروفسور Arnback من هيئة تنظيم قطاع الاتصالات الهولندية حيث قال ان القوانين والأنظمة الجديدة يجب ان تكون جنباً إلى جنب مع قانون المنافسة العام بحيث طالب بهيئة دولية للاتصالات لوضع العناوين العريضة لهذا القطاع إضافة إلى محاكم استئناف لمواجهة المشاغبين.

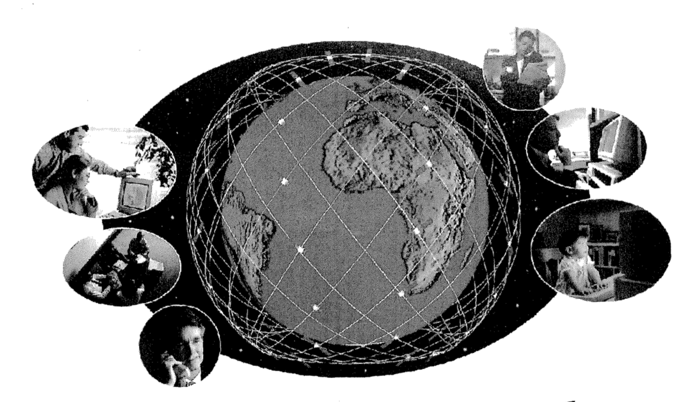
نقل المعلومات لاسلكياً

... كان العنوان العريض للمؤتمر والمعرض، حيث يمكن للزائر ان يرى جميع المنتجات والخدمات في جميع الأجنحة العارضة. هذه التكنولوجيا الجديدة والتي تمكّننا من إرسال الفاكس وتصفح الانترنت، ونقل المعطيات، وبث الصور والفيديو... عبر الهاتف النقال هي بوابة العبور نحو الألفية الثالثة.

وقد حذّر عدد من الخبراء مقدمي خدمات الهاتف النقال الحاليين من المخاطر التي سوف تواجههم في حال عدم تحضير شبكاتهم للانتقال بها إلى نوع جديد من الخدمات (3rd Generation). من هنا يجب على مقدمي الخدمات الاتصالاتية النقّالة ان يشاركوا في تطوير الانترنت ليصبحوا شريكاً فعالاً وعدم ترك هذه الفرصة للآخرين كمقدمي خدمات الانترنت.

رسم التخابر الدولي

انتقد الخبراء وبشدة التعرفة المرتفعة للمخابرات الدولية في أوروبا مقارنة مع الولايات المتحدة، وما يعيق الارتقاء بخدمات الانترنت والتجارة الإلكترونية.■



سكاي بريدج

نظام رقمي قائم على 80 قمراً صناعياً

توقعات النظام في الشرق الأوسط أكثر من 700 ألف مشترك في العام 2009

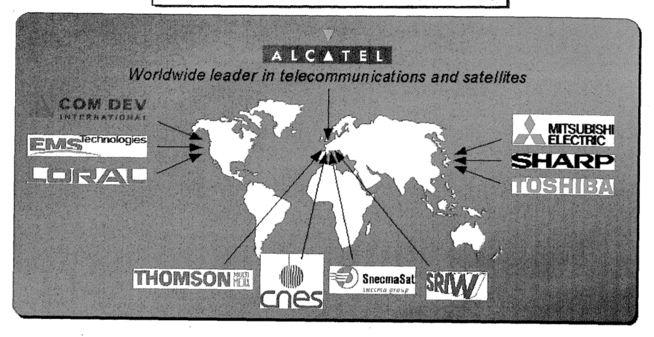
يشهد العالم ثورة اتصالات كبيرة تتمثل في الإقبال على الخدمات الجديدة خصوصاً خدمات الوسائط المتعددة، ولكن تقديم مثل هذه الخدمات يحتاج إلى تكنولوجيا رقمية متطورة ذات نطاق ترددي واسع لدمج الصوت والصورة والبيانات. وعلى الرغم من ازدياد الطلب على هذه الخدمات لا تزال الشبكات الأرضية عاجزة عن القيام بدور فعّال وبسرعة كافية لتلبي حاجات المستخدم. وكان الحل لهذه المشكلة هو الفضاء، فبواسطة مجموعة من الأقمار الصناعية يمكن تغطية جميع انحاء الكرة الأرضية من دون أية معوقات ومن دون الحاجة إلى مد مئات الكيلومترات من الكوابل والألياف البصرية. فالمستخدم الآن ليس بحاجة إلى شبكة اتصالات أرضية للولوج إلى الإنترنت، فيستطيع وبكل بساطة بواسطة هوائي صغير وجهاز كمبيوتر شخصي البقاء على اتصال مع العالم أينما وجد. ووفقاً لتقارير الخبراء، من المتوقع أن يصل عدد مستخدمي القنوات ذات سعات عالية إلى نحو 400 مليون مستخدم، 100 مليون منهم سيستعمل الاقمار الصناعية «الإنترنت الفضائي».

مشروع سكاي بريدج

سكاي بريدج «Sky bridge» نظام رقمي قائم على 80 قمراً صناعياً في مدار منخفض على علو 14700 كلم وتستخدم نظام (Ku-band) إضافة إلى 200 محطة أرضية موزعة حول العالم لتكون وسيلة اتصال بين الأقمار الصناعية والشبكات الأرضية. وتغطي المحطة الأرضية الواحدة دائرة قطرها 700 كلم حيث من المتوقع أن تقدم سكاي بريدج خدمات الإنترنت والوسائط المتعددة لنحو عشرات الملايين من المستخدمين. وتكنولوجيا سكاي بريدج تختلف عن غيرها من المشاريع حيث أن الأقمار الصناعية تدور في مدار منخفض وتؤمن تغطية شاملة لجميع أنحاء الكرة الأرضية لتقوم المحطات الأرضية بالتقاط الإشارات وبثها على الشبكات الأرضية. فالأقمار الصناعية التي تدور في مدار منخفض لها ميزات عدة إيجابية عن الأقمار الثابتة في مدارات مرتفعة وأهمها عامل الوقت والسرعة.

خدمات سكاي بريدج

ما يزيد من سرعة السباق للشركات نحو الفضاء هو النمو السريع للبث الصوتي



والمعلوماتي الذي لا تستطيع الشبكات الأرضية تلبية احتياجاته. وتسارع شركات الهاتف وشركات الكيبل إلى تزويد المشتركين بخطوط بث ذات سعات عالية. ويعتبر سكاي بريدج بمثابة الحل الأمثل لهذه المشكلة، فهو يستطيع تقديم خدمات كثيرة وبأسعار تنافسية، منافذ لشبكة الإنترنت وبسعة عالية، وربط الشبكات المحلية مع بعضها، الاجتماعات عبر الفيديو والتلفون، التعليم عن بعد الطب عن بعد، البرامج الترفيهية والتعليمية إضافة إلى الخدمات الأساسية كالإنترنت السريع والوسائط المتعددة.

يذكر أن هذا المشروع لا يسعى إلى منافسة خدمات الهاتف النقال، بل يتجه إلى سوق مختلفة تماماً ليكون مكمّلاً له فضلاً على أنه أصبح في مرحلة متقدمة لتقديم خدماته والتمويل مؤمن.

الأسعار والتعرفات

تتوقع سكاي بريدج تقديم أسعار مغرية لخدماتها التجارية كالإنترنت والوسائط المتعددة ونقل المعلومات بسرعة قصوى، وحسب توقعات الشركة فإن المشتركين الذين سيوفرون أكثر من ثلثي العائدات ينقسمون إلى فئتين: فئة الشركات والمؤسسات وفئة الأشخاص والأفراد. فبينما تبلغ تكاليف تركيب أجهزة الشركات والمؤسسات 2000 دولار أميركي، سوف يدفع الأفراد 700 دولار أميركي لقاء ذلك. وسيكون سعر الدقيقة، بمعدل 64 كيلوبايت في الثانية، سنت أميركي واحد لمقدمي خدمات الإنترنت المحليين على أن يقوم مقدمو هذه الخدمات بوضع الأسعار النهائية.

أرقام

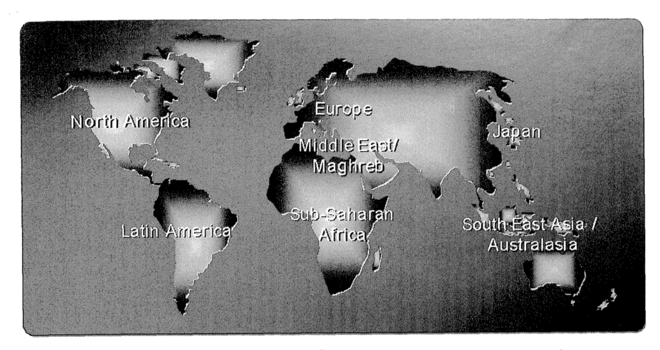
- **تتالف مجموعة سكاي بريدج من 80 قمراً صناعياً**
- **تقدر كلفة المشروع بـ 4,3 مليارات دولار أميركي**
- **200 محطة أرضية لتأمين الاتصال مع الأقمار الصناعية**
- **9 محطات في الشرق الأوسط واحدة منها في لبنان**
- **تصل سرعة نقل المعلومات إلى 20 ميغابيت في الثانية**
- **يتوقع أن يصل عدد المشتركين في العالم إلى عشرات الملايين العام 2009**
- **أول شركة تقدم الإنترنت عالمياً عبر الفضاء**

شركات سكاي بريدج والتمويل

إلى جانب شركة ألكاتيل الفرنسية التي قامت بتأسيس الشركة العام 1997 والتي تمتلك 50 في المئة من سكاي بريدج فقد انضم إلى الشركة شركات عدة ومؤسسات عالمية من جميع أنحاء العالم مثل:

- لورال سبيس والاتصالات (الولايات المتحدة الأميركية)
- ميتسوبتشي (اليابان)
- شارب (اليابان)
- توشيبا (اليابان)
- أي. أم. أس للتكنولوجيا (الولايات المتحدة الأميركية)
- كوم ديف العالمية (كندا)
- المركز الوطني للعلوم الفضائية (فرنسا)
- المؤسسة الإقليمية للتمويل (بلجيكا)

وقد نجحت الشركة في جمع الأموال اللازمة لنجاح سير عملياتها والالتزام ببرنامجها بعد أن تراجعت الإستثمارات في مشاريع الأقمار الصناعية وبعد أن تعرضت



مشاريع «اريديوم» و«آيكو» لأزمات مالية أدت إلى طلب الحماية من الإفلاس. بالنسبة للرئيس والمدير التنفيذي للمشروع السيدة «بسكال سوريس» (Pascale Sourisse) يوجد نوعان من الخدمات التي تقدمها الاتصالات الفضائية، الخدمات المحمولة والتي تقدمها مشاريع اريديوم، آيكو وغلوبال ستار والخدمات الثابتة والتي تقدمها سكاي بريدج. فهناك فرق كبير بين اريديوم وسكاي بريدج، تقول سوريس «نحن نستهدف سوقاً مختلفة وجديدة غير تلك المتعلقة بالاتصالات الشخصية المتنقلة إضافة إلى أن سعر تقديم الخدمات سيكون مدروساً ومنطقياً وقريباً من أسعار الخدمات الأرضية».

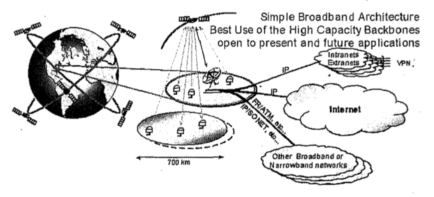
مذكرة التفاهم مع لبنان

وقّع لبنان مذكرة تفاهم مع شركة سكاي بريدج العالمية تقضي بالاستثمار في المشروع والذي تبلغ قيمته 4,8 مليارات دولار ويبدأ بتقديم خدماته التجارية العام 2002 قبل أي نظام آخر كمثال لتقديم خدمات الإنترنت والوسائط المتعددة عبر الفضاء. وبذلك سيكون لبنان مركزاً رئيسياً لخدمات الاتصالات المتطورة في المنطقة ويصبح بوابة عبور لتقديم هذه الخدمات لدول المنطقة. وسيكون للبنان دور رئيسي فعّال في إدارة عمليات سكاي بريدج في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إن من جهة المحطة الأرضية الخاصة بسكاي بريدج التي تؤمّن الاتصال بين الأقمار الصناعية والشبكات المحلية، أو من خلال إدارة العمليات التجارية الخاصة بالشرق الأوسط.

سكاي بريدج والشرق الأوسط

ربما يجد قطاع الشركات والأعمال نفسه المستفيد الرئيسي من خدمة سكاي بريدج، إذ تصبح خدمة الإنترنت متاحة في كل المؤسسات بعد تركيب المعدات والهوائي الخاص لالتقاط إرسال الأقمار الصناعية التابعة لسكاي بريدج. وتشير الدراسات إلى أن عدد المشتركين في هذه الخدمة في منطقة الشرق الأوسط سيصل إلى نحو 500 ألف مشترك لقطاع الأعمال و200 ألف مشترك للأفراد العام 2009. ويعتبر الولوج بسرعة إلى الإنترنت بالنسبة لمعظم المستخدمين أحد أهم إهتماماتهم الرئيسية بغض النظر عن الطريقة المتبعة. وستقوم سكاي بريدج مع شركائها في المنطقة ببناء تسع محطات أرضية تعتبر نقطة الوصل بين الأقمار الصناعية والشبكات الأرضية بقيمة 75 مليون دولار أميركي إحداها ستكون في لبنان. وتقدّر التقارير عائدات الشركة من منطقة الشرق بمئات الملايين من الدولارات للعام 2009. ■

The SkyBridge Opportunity
System Description







أوميغا تلعب دورا هاما في أحدث فيلم لبوند

بعد النجاح الكبير الذي حققته أوميغا سيماستر بروفشينال دايفر في فيلمي "العين الذهبية GoldenEye " و" الغد لا يموت أبدا Tomorrow Never Dies "، تم اختيارها مجددا باعتبارها الساعة المفضلة للعميل السري ٠٠٧ جيمس بوند. هذا وقامت الشخصية المعروفة "كيو" بتجهيز هذه الساعة بوظائف عدة من شأنها إنقاذ بوند في المواقف الصعبة التي يجد نفسه فيها والتي لا مفر منها.

يشارك في الفيلم التاسع عشر من سلسلة أفلام بوند الأكثر نجاحا في العالم ممثلين مشهورين إلى جانب العميل بوند، نذكر منهم الممثلة ديم جودي دنش الفائزة بجائزة أوسكار، سامنثا بوند (بدور مونيبيني)، روبي كولتراين (بدور فالنتين زوكوفسكي)، وديسموند ليويلين الذي يعاود الظهور للمرة السابعة عشر بدور "كيو".

إضافة لتحديد الوقت بدقة بالغة، تم تجهيز ساعة العميل ٠٠٧ أوميغا سيماستر بروفشينال دايفر بأدوات مختلفة لإنقاذ الحياة تعمل بفعالية عالية في مواجهة أعداء بوند العديدين!

سيماستر بروفشينال دايفر مصنوعة من فولاذ لا يصدأ وتشتمل على آلية حركة ميكانيكية بتدوير ذاتي، وشهادة كرونومتر. الإطار الدوار باتجاه واحد مصنوع من الألومينيوم. تشتمل الساعة أيضا على صمام لتسرب الهيليوم، ومينا باللون الأزرق، وعقارب مفرغة من الوسط تضيء بشكل يسهل معرفة الوقت بسرعة، وزجاجة كريستال صفيرية مقاومة للخدش ولانعكاس الضوء. الساعة مقاومة لتسرب الماء حتى عمق ٣٠٠م.

الصلة ما بين أوميغا وبوند تتواصل نتيجة لمشاركة الماركة المستمرة مع بيرس بروسنان، السفير العالمي للماركة ، إلى جانب عارضة الأزياء العالمية سيندي كروفورد، والبطل العالمي للفورمولا ١ مايكل شوماخر، ولاعبة التنس المتفوقة مارتينا هينغيس، ولاعب الغولف المحترف إرني إلس.

إن تصميم الماركة على النجاح وعلى الاتحاد لأمد طويل سوف يبرز جليا خلال عرض الفيلم الأخير لبوند "العالم لا يكفي The World Is Not Enough"

رئيس مجلس الإدارة
مدير عام بنك التمويل

فران: «سكاي بريدج» مشروع مستقبلي يوفّر فرصاً للمستثمرين العرب

حسن فزان

دخل لبنان مساهماً في مشروع سكاي بريدج لنقل المعلومات والصورة والصوت والبث الحي عبر الفضاء، وتمّ تكليف بنك التمويل بإعداد برنامج التمويل وتسويقه لدى المستثمرين المحليين والعرب.

قطع بنك التمويل مرحلة متقدمة للتحضير لهذا المشروع، ويعدّ لتنظيم مؤتمر يجمع المستثمرين المحتملين المهتمين بالاستثمار في قطاع تكنولوجيا الاتصالات، وذلك لترويج الفرص المتوافرة في المشروع وتأسيس شركة قابضة تديره وتشرف على تشغيله.

ويبدو بنك التمويل جاهزاً لهذا العمل الذي يعتبر من أساس نشاطه كبنك متخصّص، وهو يعمل حالياً على توجيه الدعوات للمشاركين في المؤتمر وعلى تحضير الملفات اللازمة.

هنا حوار مع الرئيس المدير العام لبنك التمويل د. حسن فران، حول أهمية المشروع والمراحل التي قطعها.

■ ما هو دور بنك التمويل في مشروع «سكاي بريدج» Skybridge وكيف دخل إلى المشروع؟

□ ان لبنان لم يكن غائباً عن مجال المعلوماتية والاتصالات والتطورات المستمرة فيه إلا أن الأفكار كانت متنوعة وقيد البحث، وتحديداً نذكر ان مشاورات بدأت بين وزارة الإتصالات في لبنان وشركة «سكاي بريدج» Skybridge قبل بضعة أعوام، أبدى خلالها لبنان رغبته بالمساهمة في المشروع، وجرى الحديث عن مساهمة تبلغ 300 مليون دولار ليصبح شريكاً في الشركة، إلا أن هذا الأمر بقي في مجال البحث الشفوي من دون أي تقدم عملي، على الرغم من الزيارات المتكررة لممثلي «سكاي بريدج» Skybridge إلى لبنان من دون نتائج ملموسة، وعلى الرغم من إصرار الشركة على معرفة القرار النهائي للبنان وتحديد دوره ومصادر التمويل.

بنك التمويل يتدخل

نحن كمصرف متخصص بالأعمال كنا نتابع الأنشطة والمشاريع المطروحة في ما يسمى صناعة «تقنية المعلومات» والتي شكلت ولا زالت تشكل أحد المجالات الاستثمارية المجدية والتي تستقطب أموالاً ضخمة في الأسواق المالية العالمية.

واستناداً إلى هذه المتابعة وإلى الحرص على المساهمة في هذه الصناعة وبعد دراسة مشروع «سكاي بريدج» Skybridge كان الإتجاه لدينا إلى المساهمة في إنجاح المشروع في لبنان والمنطقة وان لنا دوراً يمكن ان نلعبه كبنك متخصص بالأعمال وقادر على تقديم الخدمة في هذا المجال وانطلاقاً من اعتبارات عدة أهمها:

– يحمل المشروع في طيّاته جدوى استثمارية ومالية مهمة ويعود بالنفع على الإقتصاد الوطني سواء في لبنان أو في البلدان الأخرى التي ستستفيد من خدماته وذلك في حال كتب النجاح له.

– يساهم هذا المشروع في إحياء الدور المحوري للبنان في مجال الاتصالات، ويوفر له فرصة لدور جديد مع تطور التقنيات الحديثة.

– عندما نقول ان بنك التمويل دخل على الخط، يعني ذلك ان هذا الأمر هو من صلب نشاطه كبنك متخصص، وقد يكون هذا المشروع نموذجاً للدور الذي سيلعبه البنك في المستقبل، خصوصاً في مجال الهندسة المالية والإدارة المالية للمشروعات الإستثمارية، ومساعدة القطاع العام في إيجاد تمويل لمشروعات من القطاع الخاص.

لهذه الإعتبارات وغيرها، بادر بنك التمويل إنطلاقاً من متابعته الخاصة للموضوع مع بعض الشركات في القطاع الخاص إلى إعادة طرح الموضوع على وزير البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية الأستاذ **عصام نعمان**، والذي وجدنا عنده إدراكاً شاملاً لأهمية تطوير وتفعيل دور لبنان في مجال الإتصالات والإرتقاء بلبنان إلى مستوى التطورات العلمية الحديثة في هذا المجال، والسعي الحثيث للحاق بركب التقدم التكنولوجي في مجال الاتصالات.

وانطلاقاً من هذه الرؤية وضمن المشاريع التي يُعد لها الوزير **نعمان** لتطوير قطاع الإتصالات، بحيث تمّ توجيهنا من قبله لمعاودة المفاوضة الجدية والعلمية مع شركة «سكاي بريدج» Skybridge لتقصي عناصر النجاح المالي والتقني في هذا المشروع وللتوصل إلى دور فاعل فيه للبنان، خصوصاً أن المنافسة الإقليمية كانت حاصلة وجادة على هذا المستوى من أكثر من جهة حكومية وخاصة.

وبناءً على ما تقدّم فانه بتوجيه ورعاية من الوزير **نعمان** لنا، تمّ إعداد مذكرة تفاهم بين وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية وشركة «سكاي بريدج» Skybridge تمهيداً للبدء بخطوات تنفيذية، وبذلك انتقلنا في بنك التمويل بدورنا من مرحلة الدراسة والتحضير إلى دور تنفيذي أوسع من خلال التكليف الرسمي استناداً إلى مذكرة التفاهم التي تمّ توقيعها بين وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية وشركة «سكاي بريدج» Skybridge، وذلك كتتويج وتكريس لدوره الحيوي في المفاوضات. وبنك التمويل منصرف حالياً للتحضير إلى عقد مؤتمر يضم مستثمرين لبنانيين وعرب بما يؤدي إلى تأسيس شركة

قابضة للمساهمة في مشروع «سكاي بريدج» Skybridge.

مشروع إقليمي

■ ما هي الخطوات اللاحقة بعد توقيع مذكرة التفاهم؟

□ تقضي مذكرة التفاهم بأن يساهم لبنان من خلال شركة قابضة «LebHold» في رأس مال شركة «سكاي بريدج» Skybridge العالمية بمبلغ مئة مليون دولار أميركي كحد أدنى، وذلك كشريك ستراتيجي من مجموعة الشركاء الستراتيجيين المفترض ان يساهموا بما قيمته 1،2 بليون دولار أميركي في المشروع كمساهمة نقدية، هؤلاء سيشكلون بالإضافة إلى الشركاء الصناعيين، (Toshiba-Alcatel-Sharp فضلاً عن شركة Boeing العالمية وكثيرين غيرهم في مجال الاتصالات والتقنيات،...)، الذين سيساهمون أيضاً في مشاركتهم التقنية والصناعية، مجلس إدارة شركة «سكاي بريدج» Skybridge L.P العالمية.

والخطوة الأساسية الآن هي مباشرة الإتصالات بالمستثمرين اللبنانيين والعرب لعرض واقع المشروع المالي والتقني عليهم ودعوتهم لحضور مؤتمر للمستثمرين الذين نتوخى من خلاله تأسيس شركة «LebHold» وتأمين التمويل اللازم لتغطية المساهمة النقدية في «سكاي بريدج» Skybridge L.P.

وبالتزامن مع تأسيس الشركة القابضة «LebHold» سوف يتم تأسيس شركة «Skybridge Middle East» التي ستتولى عملية تشغيل أنظمة «سكاي بريدج» Skybridge وتسويق خدماتها في المنطقة من إيران إلى المغرب. وبالتأكيد فإن الرسملة اللازمة لتأسيس وتشغيل «Skybridge Middle East» ستكون على عاتق شركة «LebHold» ومساهميها.

الخطة التسويقية

■ ما هي خطواتكم التسويقية لجذب المستثمرين المحتملين؟

□ يعكف المصرف مع مجموعة من الإختصاصيين إلى تحضير ملف مالي وتقني يبيّن مدى الميزات التقنية والجدوى المالية للمشروع، وقد شارفنا على انجازه بشكل كامل. وسيتم تقديم هذا الملف إلى المستثمر الراغب في المساهمة بالمشروع وهي خطوة ضرورية لإقناعه وبالتالي فإن

تكليف بنك التمويل بتسويق المشروع لدى المستثمرين اللبنانيين والعرب

جذبه يتم على أسس تقنية ومالية موضوعية وعلمية.

وعلى المستوى العملي، باشرنا بإرسال الدعوات إلى القطاع المصرفي اللبناني وكذلك إلى شركات وصناديق الإستثمار اللبنانية والعربية.

مزايا للبنان والمستثمرين

■ هل حصل لبنان على مزايا خاصة من جرّاء دخوله مساهماً؟

□ ساهم لبنان مساهمة فعّالة في إنجاح فكرة مشروع «سكاي بريدج» Skybridge لدى عرض المشروع في اجتماعات المنظمة الدولية للاتصالات ITU بحيث كان داعماً قوياً لفكرة المشروع وتطبيقاته.

ومن خلال المفاوضات والاتصالات التي توليناها كبنك التمويل، تمّ التركيز على ضرورة ان تتاح الفرصة للبنان كي يكون ممثلاً للشرق الأوسط في هذا المشروع في مقابل ان يسعى لتأمين المساهمة المالية الضرورية ليصبح شريكاً ستراتيجياً في «سكاي بريدج» Skybridge L.P.

وبالإضافة إلى هذه الفرصة، تمّ الحصول على فرصة أخرى اتفق عليها في مذكرة التفاهم تمثّلت بالحصول على سعر تشجيعي مخفض للأسهم عند شرائها بما يوازي قيمة 20 في المئة أقل من سعر أسهم «سكاي بريدج» Skybridge العالمية على أن يتم الاكتتاب خلال فترة محددة بكامل المساهمة المالية اللازمة.

الأبعاد الإقتصادية

■ ما هي الإنعكاسات الإقتصادية للمشروع على المساهمين والمستخدمين؟

□ يطرح مشروع «سكاي بريدج» Skybridge نفسه كتقنية لنقل المعلومات بمداها الواسع (Broad Band) لتشمل خدمات الانترنت والتواصل الطبي والتعليمي (Videoconferencing-Telelearning-Telemedicine-Internet...) والتواصل الصوتي (Voices).

وتتميز «سكاي بريدج» Skybridge عن غيرها من منظومات الاتصال بواسطة السواتل الفضائية (Sattelites) انها لا تطرح نفسها كبديل فضائي للهواتف الخليوية (GSM Systems)؛ بل تطرح نفسها كبديل تقني ينقل المعلومات عبر الخدمات التي عددناها بأسعار منافسة استناداً إلى واقع السوق الحالية، ويبقى التحدي ان تحافظ «سكاي بريدج» Skybridge على الطبيعة التنافسية لخدماتها عند التشغيل. ويبدو من خلال الدراسات التي تمت ان القدرة التنافسية لـ «سكاي بريدج» Skybridge أمر له مشروعية، وحظوظ عملية في حينه.

وبالتالي فإن نجاح هذا المشروع سيشكّل أرضية صلبة للتواصل العلمي والتقني مع الأفراد ومع الشركات والمؤسسات العلمية والإقتصادية العالمية بسرعة قصوى وبأسعار منافسة، وهذا يشكل بحد ذاته عنصراً أساسياً في البعد الإقتصادي والتنموي.

من جهة أخرى، ان مستلزمات تشغيل المشروع تقتضي تشكيل شبكة واسعة للاتصالات في الشرق الأوسط وشمال افريقيا بما يستلزم مشاركة كبيرة من فنيين واختصاصيين وإداريين وأيدٍ عاملة لديها مهارات فنية مختلفة، بما يؤمن دورة مالية تساهم أيضاً في دفع عجلة الإقتصاد المحلي والإقليمي.

هذا عدا عن أنه بواسطة منظومة «سكاي بريدج» Skybridge للاتصال يمكن ان نؤمن التواصل المعرفي والثقافي من خلال النقل والتوزيع السريع للكتب الثقافية والمؤلفات العلمية والصورة والصوت بأسعار متدنية، بما يساهم في توسيع المعارف الثقافية والعلمية وتداول المعلومات، ولا يخفى على أحد، ما لهذا التواصل من انعكاسات على الواقع الإقتصادي التنموي.

■ هل هناك دراسات عن حجم السوق وحاجاتها لهذه الخدمات في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وإيران؟

□ لا شك انه توجد دراسات عدة في هذا المجال، وهذا أمر أساسي عند دراسة الجدوى الإقتصادية لأي مشروع، فإن هذه الخدمات تشهد نمواً وطلباً متسارعين وتزداد الحاجة لهما يوماً بعد يوم.

وتتوقع الدراسات الإحصائية ان يبلغ عدد المستخدمين في المنطقة لهذه الخدمات حدود 130 مليون مستخدم في العام 2001، فيما يتوقع ان يرتفع العدد إلى أكثر من 400 مليون مستخدم مع حلول العام 2005. ■

THE 2nd ARAB INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CONFERENCE & EXHIBITION

17-19 february,2000.

Unesco palace - Beirut, Lebanon.

CONFERENCE REGISTRATION FORM

The languages of the seminar will be English and Arabic.

Registration fees

☐ (US$ 650) For the first delegate

☐ (US$ 500) For the second delegate from the same institution.

The fees cover the attendance of the conference,documentation, lunches, and coffee breaks.

Delegate Details

Name(Mr., Mrs., Dr.,):..

Position :..

Company / Organization:.......................................

Address:..

City:................................. Country:.........................

Zip Code :.........................Tel:..................................

Fax:.................................. E-mail:...............................

Travel and Accommodation

Arrival	Departure
Airline:.....................	Airline:.....................
Flight No:.................	Flight No:.................
Date: / /	Date: / /
Time: / /	Time: / /

NB: Special air fares are offered to participants by Middle East Airlines. Please contact MEA office in your country.

For hotel reservation, please choose 3 in order of preference(1,2,3):

☐ Summerland ☐ Marriott ☐ Searock

☐ Holiday Inn ☐ Legend

☐ Single Room ☐ Double Room ☐ Suite

check in: / /2000 check out: / /2000

N.B: Special rates are offered to conference delegates in the above hotels.

EXHIBITION REGISTRATION FORM

Space & Specification Requested

Covered Area:..........................sq.m(minimum 9 sq.m)

Price per sq.m: $350

Total Amount due: US$...

Price includes: partitioning,carpenting,lighting,electricity outlet(0.5 A/sq.m), name fascia, cleaning & security.

Payment Details

Please fill this form and send it back with your payment.

Confirmation will be sent upon receipt of forms & payment.

☐ Bankers check drawn on New York, (in US$) payable to "Al-Iktissad Wal-Aamal".

☐ Bank transfer (in US$):Banque Libano- Française Mazraa branch,Beirut,Lebanon.Account no. : 363848-28

☐ Credit card: please charge my:

☐ American Express ☐ Master Card ☐ Visa

Card No ☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature of the cardholder:

....

For more information, visit our web site www.aitec-con.com or contact us on:

Tel in Beirut: 961 (1)780200/1/3-799 911

Tel in Dubai: 971 (4) 2956833

Tel in Riyadh: 966 (1) 4778624

To register, fill in this form and fax it to:

Fax to Beirut : 961 (1)780200/1/3-799 911

Fax to Dubai: 971 (4) 295 6918

Fax to Riyadh : 966 (1) 4784946



جديد الشركات

«أوراكل» Oracle و «كومباك» Compaq

يعقدان مؤتمرات حول الـ E-Business في السعودية

عقدت مؤخراً شركتا أوراكل وكومباك مؤتمرات جوالة بصدد حلولهما الرائدة في مجال الـ E-Business في الخبر والرياض وجدّه في المملكة. وتمّ التركيز على دور الشركتين الستراتيجي في حقل حلول الـ E-Business ومستقبل حلول Non-Stop E-Business من كومباك التي تعتبر متجانسة تماما مع نظم أوراكل في ميدان ألـ E-Business، ما يجعل الشركتين في طليعة الشركات العاملة في هذا المضمار. واستقطبت هذه الندوات عدداً كبيراً من ممثلي الهيئات الحكومية والبنوك والصناعات النفطية ومؤسسات ومصانع الأدوية ومصانع الأغذية والمؤسسات الاستشارية وغيرها من ممثلي الشركات والمصانع.



علي ضبيري مدير عام كومباك السعودية





هشام سري

يذكر أن تاريخ التعاون بين «كومباك» و«أوراكل» على الصعيد العالمي يعود الى زمن بعيد عبر التنسيق المشترك للشركتين العملاقتين في مجال تقديم الحلول الرائدة. وتنوي «أوراكل السعودية» و«كومباك السعودية» القيام بمؤتمرات مستقبلية مشتركة في سائر المدن السعودية بما يتعلق بحقل الـ E-Business.

«سيسكو» Cisco

ترسخ تواجدها في السوق السعودية



غازي عطالله

ترافق الإفتتاح الرسمي لمقر شركة أنظمة «سيسكو» الجديد في السعودية مؤخراً، مع الإعلان عن خطة الشركة الهادفة إلى توسيع أعمالها في المملكة واستثمار ما يقارب 10 إلى 15 مليون دولار خلال السنوات المقبلة، على أن يشهد شهر شباط/فبراير المقبلة افتتاح ثلاثة مراكز خدمة جديدة في كل من مدن الرياض، جدّه والظهران، وذلك بهدف توفير دعم مباشر لعملاء الشركة وشركائها، باعتبار المملكة السوق الأهم لأنظمة «سيسكو» في منطقة الشرق الأوسط نظراً لحجمها ولفرص النمو والتطور التي توفرها، حسب ما أشار مدير الشركة في المملكة السيد **غازي عطالله**، مؤكداً على أن هدف «سيسكو» في المملكة هو تعزيز رواج أساليبها التقنية، ومشاركة تجربتها وخبرتها في تأسيس البنية التحتية لشركات واقتصاديات الغد مع شركائها السعوديين.

وسيتضمن الإستثمار التمهيدي بقيمة مليون دولار لإقامة مراكز الخدمة، مستودعاً لقطع الغيار يتيح التصليح السريع لأجهزة «سيسكو» لتوصيل الشبكات، إضافة إلى توفر فريق من التقنيين الكفوئين لدعم الشركاء والعملاء، ما يسمح بحل المشاكل القائمة بسرعة أو تحويل المسألة إلى مراكز المساعدة الفنية في أوروبا عند الحاجة.

مايكروسوفت Microsoft

لكل طالب جهاز كمبيوتر

أعلنت «مايكروسوفت» إنطلاق حملة «لكل طالب جهاز كمبيوتر» في السعودية، وذلك بالإتفاق مع عدد من الشركات المحلية المتخصصة في مجال الكمبيوتر. وتأتي هذه الحملة كما قال مدير المنتج في شركة «مايكروسوفت العربية» السيد **خالد الطويل**، في إطار تأمين أجهزة كمبيوتر بمواصفات عالية وأسعار مغرية للطلاب والمدرسين مع ضمان سنتين صيانة وقطع غيار وبرامج أصلية مرخصة تشمل برنامج مايكروسوفت ويندوز 98 عربي وبرنامج مايكروسوفت أوفيس بروفيشنال 2000 عربي، إضافة إلى الإستفادة من الدعم الفني المجاني من مايكروسوفت والتدريب المجاني في أكبر المراكز العالمية والمتخصصة العاملة في المملكة. وأضاف أن هذه الحملة تنظّمها «مايكروسوفت» لحرصها على مصلحة الطلاب والمدرسين لاقتناء برامج أصلية تحميهم من الأضرار الناجمة عن استعمال البرامج المنسوخة، وقد حرصت على وضع شروط صارمة للمشاركين في الحملة من الشركات لضمان جودة الأجهزة ومكوناتها.

أرامكو تستعد للألفية الثالثة

خطت شركة أرامكو السعودية خطوة مهمة في سبيل تعزيز تفوقها وريادتها باعتبارها واحدة من أكبر الشركات العالمية حيث قامت بتحديث شبكتها التقنية إلى مايكروسوفت (Windows NT 4.0) وذلك في إطار ستراتيجية أرامكو السعودية للإنتقال للألفية الثالثة باستحداث أنظمة فاعلة وسريعة تستفيد من التقنية العالمية في هذا المجال.

وجاء اختيار هذا النظام بعد دراسة طويلة ومتقدمة بالتعاون مع شركة مايكروسوفت العربية في المملكة وعدد من الشركات العالمية والمحلية الأخرى ممثلة بشركة (Entevo) وشركة الأنظمة العربية (ACS) وشركة (CCME).

ويتضمن هذا المشروع (220) جهاز خادم للملفات و(28) ألف مستخدم وقد تمّ تجهيز المشروع بتدريب أكثر من (500) شخص متخصص بإدارة الشبكة و(5000) مستخدم.

مايكروسوفت تباشر بإنتاج نظام Windows 2000

أعلنت شركة مايكروسوفت الخليج ودول شرق المتوسط (GEM) عن المباشرة بإنتاج أنظمة التشغيل Microsoft Windows 2000 Professional وWindows 2000 Server، وwindows 2000 Advanced Server. يتواجد حالياً في العالم أكثر من 500,000 مستخدم يختبرون النسخة التجريبية من نظام

Windows 2000، بالإضافة إلى 140,000 مطوّر يتولون كتابة التطبيقات التي تعتمد على نظام التشغيل هذا، و 100,000 طرف شريك مستعد لاعتماد بيئة عمل Windows 2000 المتطورة للشركات. بعد حصولها على موافقة العملاء والمطورين والشركات المصنعة للأجهزة الأصلية OEM، تنوي مايكروسوفت توفير نظام Windows 2000 في محلات التجزئة وقنوات التوزيع والشركات المصنعة للأجهزة الأصلية ابتداءً من 17 شباط/فبراير 2000، بما في ذلك أسواق الشرق الأوسط.

شكل نظام Windows 2000 الذي يلي نظام Windows NT 4.0، القاعدة الأمثل للجيل الجديد من الأساليب المعلوماتية الخاصة بالمؤسسات، وهو يعالج مجموعة احتياجات العملاء الكاملة، ابتداءً من الأجهزة المحمولة وأجهزة سطح المكتب، وصولاً إلى الأنظمة التكتلية للأجهزة الخادمة. فيساعد نظام التشغيل الشركات على دعم نشاطاتها بشبكة الإنترنت بواسطة بنية تحتية جديدة، قابلة للإدارة، ومعززة للتوافق مع الأجهزة الحديثة الابتكار. إضافةً إلى ذلك، تفيد النتائج المستقلة الجديدة الصادرة عن مختبرات الأبحاث والتطوير عن المنافع التي يستفيد منها العملاء على صعيد الأداء بفضل نظام Windows 2000، فيتعدى أداء نظام Windows 2000 Professional أداء الأنظمة السابقة.

جيتواي Gateway

أول مدير لتطوير الأعمال لمصر وشمال أفريقيا

عيّنت شركة جيتواي المصري **ناجي السعيد** كأول مدير تطوير أعمال للشركة في مصر وشمال أفريقيا وذلك في إطار جهودها الهادفة إلى تدعيم تواجدها في هذه الأسواق المهمة التي تشهد حالياً نمواً متسارعاً في مجال استخدام أجهزة الكمبيوتر الشخصية.

ناجي السعيد

ويأتي انضمام **السعيد** (36 عاماً) والذي يحمل شهادة في الهندسة للعمل في شركة جيتواي بعد أن عمل لسنوات في قطاع صناعة تكنولوجيا المعلومات في منطقتي الشرق الأوسط والأدنى، وعلى الرغم من أنه سيعمل من القاهرة إلا أنه سيكون جزءاً من فريق مكتب الشركة الإقليمي لمناطق جنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في قبرص.

الخليج للحاسبات الآلية GBM

تحديث نظام AS/400 لبنك الإمارات الدولي

فازت شركة الخليج للحاسبات الآلية بعقد مع بنك الإمارات الدولي لتحديث أنظمته الحالية من طراز AS/400 إلى الطراز الجديد AS/400 Model 730. وهذا النظام الذي يعتمد على التقنية المتقدمة يعدّ من أقوى أنظمة IBM القوية من طراز AS/400 التي تؤمن مزايا كبيرة للشركات وخصوصاً تلك العاملة في قطاع الخدمات المالية.

وتعزى حاجة البنك إلى تحديث نظامه الحالي إلى الأحجام المتزايدة من المعاملات واستخدام التطبيقات الجديدة وكذلك رغبة البنك لتقديم أنظمة مبتكرة للعناية بالعملاء.



يظهر في الصورة: (من اليسار إلى اليمين) بابو راو، مدير العملاء في شركة الحاسب الآلي والاستشارات الإدارية، لازلي ل. لاجتن، مدير العمليات في بنك الإمارات الدولي، عبد الله قاسم، المدير الأول لتقنية المعلومات في بنك الإمارات الدولي، آشوك بولا، المدير العام لشركة الحاسب الآلي والاستشارات الإدارية وشيفشنكر شينوي، مهندس الأنظمة في شركة الحاسب الآلي والاستشارات الإدارية

ويعدّ نظام AS/400 منصة مرنة للحاسب الآلي يقدم مزايا متعددة في الوقت نفسه تتمثل في انخفاض تكلفته ويساعد على تحسين معدل الأرباح ويؤمن تقديم خدمات متفوقة للعملاء. ويوفر نظام AS/400 التقنيات المتقدمة في تطبيقات التجارة الإلكترونية، أعمال الحاسبات الآلية فضلاً عن دوره التقليدي باعتباره أكثر أنظمة كمبيوتر الأعمال كفاءة.

الثريا Al-thuraya

تختار ألكاتيل لإقامة شبكة ذكية

وقّعت شركة الثريا للاتصالات عبر الأقمار الصناعية، والتي يقع مقرها في الإمارات العربية المتحدة، اتفاقاً مع شركة الكاتيل لإقامة شبكة ذكية RI توفر خدمات لها قيمة مضافة.

وسوف تزود الكاتيل الشبكة الجديدة بالأنظمة التي تسمح لها بتوفير الخدمات الذكية مثل بطاقة الدفع المسبق للمكالمات الهاتفية، والمكالمات ذات التعرفة المتكيفة والأرقام الهاتفية للنداءات الحرة. كما ستزود الكاتيل الشبكة بنظام الرسائل الصوتية VMD وسنترال الرسائل المختصرة SMSC.

وصرح **يوسف السيد**، المدير العام لمؤسسة ثريا قائلاً: «إن هذه الخدمات ذات القيمة المضافة هي مكونات أساسية في نظام ثريا، وسوف تحسّن من خدماتنا للمشتركين. وقد وقع اختيارنا على الكاتيل بسبب موقعها الرائد في مجال الشبكات الذكية وأنظمة الأقمار الصناعية. كما ستعزز هذه الشراكة أيضاً من موقعها الريادي في مجال الهاتف عبر الأقمار الصناعية».

ومن المقرر أن تطلق ثريا قمرها الصناعي في أواسط العام 2000 وستعرض خدماتها في الفصل الرابع من العام نفسه. وعندما يبدأ النظام الجديد خدماته فسوف يغطي 99 بلداً في أوروبا وأفريقيا الشمالية والوسطى والشرق الأوسط وآسيا الوسطى وشبه الجزيرة الهندية.

هايبرلينك Hyperlink

تنهي مشروع أتمتة العمليات المالية لشركة بيبسي لبنان

أعلنت شركة «هايبرلينك» (Hyperlink) المتخصصة في توفير حلول أنظمة المعلومات الشاملة للمؤسسات في الشرق الأوسط عن

الانتهاء من مشروع أتمته كافة العمليات المالية والمحاسبية لشركة «SMLC» بيبسي لبنان (ش.م.ل)، الشريك الحصري لـ«بيبسي» في لبنان. وقد قامت «هايبرلينك» بتطوير نظام مالي متكامل لـ«بيبسي» اعتماداً على نظام «اوراكل فايننشالز» (Oracle Financials) شمل برنامجاً متكاملاً للتوزيع والتحليل التجاري والتخطيط والمحاسبة وإدارة المخزون والاستشارات التقنية.

وقال **وليد توفيق عساف** مدير عام ورئيس مجلس إدارة شركة «SMLC» بيبسي لبنان: «لقد شكلت بيبسي في لبنان نموذجاً للشركات اللبنانية الأخرى في تطوير مميزاتها التنافسية وتخفيض تكاليف الإنتاج لدينا لمواجهة تحديات العولمة».

وأضاف: «إن اعتمادنا على تقنيات «اوراكل فايننشلز» رفدت شركتنا بتقنية متطورة تساهم في ترسيخ مسيرة النجاح التي تحققها شركة بيبسي في لبنان والمنطقة. لقد بذل الفريق الفني المتخصص في «هايبرلينك» قصارى جهده في إتمام العملية في زمن قياسي مع ضمان جودة التنفيذ والأداء».

من جانبه، قال **هاني حريق** الرئيس التنفيذي لشركة «هايبرلينك» أن برامج تقنية المعلومات ومعالجة البيانات التي توفرها شركة اوراكل في المنطقة العربية تعد من أهم برامج دعم ومعالجة البيانات والتطبيقات التجارية. وأضاف «إننا نسعى لتطوير أنظمة معلوماتية ملائمة تساعد الشركات الوطنية في المنطقة على تحقيق أهدافها وتحسين نوعية وكفاءة الإنتاج والمنافسة السعرية».

وقال **سمير مكارم** من اوراكل الشرق الأوسط: «تحرص اوراكل على ترسيخ وجودها في أسواق منطقة الشرق الأوسط وخصوصاً في السوق اللبنانية التي تشهد حركة إعمار ونهوض اقتصادي كبيرين. إن سلسلة تطبيقات اوراكل التي تشمل عمليات التوزيع والتخطيط وإدارة المخزون والمحاسبة والتصنيع تلائم احتياجات الشركات في المنطقة العربية».

أي بي ام IBM

تعلن عن اتفاقية مع DMS



من اليسار: هانز-مايكل أوبست، مدير قسم بائعي البرامج المستقلين في مجموعة IBM للبرامج لمنطقة وسط أوروبا والأسواق الناشئة، طارق نيازي، مدير البرامج في IBM الشرق الأوسط وأفريقيا ومجدي خير الله، رئيس مجلس إدارة DMS

أعلنت شركة IBM أنها ستدخل في شراكة مع شركة DMS، وهي شركة للبرامج متمركزة في القاهرة. وكجزء من الاتفاقية، ستدمج DMS منتجات برامج «Universal Database» (UDB) و«MQSeries» الرائدة التابعة لـ IBM في حلولها من نوع «HMIS» و«IBMS» و«IDMS» المخصصة لقطاع الرعاية الصحية وقطاع المصارف وقطاع التصنيع.

وتوفر حلول DMS وظائفية «ERP» في قطاع الرعاية الصحية وقطاعي المصارف والتصنيع بهدف تزويد العملاء بتقنيات عصرية لمعالجة البيانات وبدعم للغة المحلية.

وقد علق **مجدي خير الله**، رئيس مجلس إدارة DMS، قائلاً: «بدخولنا في شراكة مع IBM، بإمكاننا الاستمرار في تعزيز منتجاتنا من خلال التقنيات المتطورة مثل UDB و MQSeries. وتبحث IBM على الدوام عن حلول لتلبية احتياجات الأسواق المحلية في منطقة الشرق الأوسط. وتعتبر قطاعات الرعاية الصحية والمصارف والتصنيع من الأسواق التي تشهد نمواً. وتعتبر IBM وDMS هذه الشراكة القائمة بينهما بمثابة شراكة طبيعية في هذه الأسواق المتنامية.

وستوفر DMS حلول HMIS وIBMS وIDMS في بلدان منطقة الشرق الأوسط والبلدان الأوروبية يوم 1 تشرين الثاني/نوفمبر. كما ستزود IBM، كجزء من هذه الشراكة، DMS بدعم تسويقي لهذه الحلول. ومن الجدير ذكره أن DMS عضوة أيضاً في برنامج «IBM Solution Developer Marketing Program».

وقد صرح **طارق نيازي**، مدير البرامج في IBM الشرق الأوسط وأفريقيا: «هذا تطور مهم بالنسبة لـ IBM في منطقة الشرق الأوسط. فتقنياتنا الرائدة مجتمعة مع خبرات ومهارات DMS ستمكن الشركات في منطقة الشرق الأوسط من تشغيل حلول قوية وقابلة للتدرج والمصممة خصيصاً لتلبي احتياجاتها الخاصة في مجال الأعمال».

يو بي أس UPS

نظام لتوصيل الوثائق

فازت شركة يونايتد بارسيل سيرفيس بجائزة فئة التطبيقات التجارية العالمية، ضمن جوائز بي تي للتجارة الإلكترونية لاستخدام نظام (Document Exchange) من «يو بي أس» لخدمة توصيل الوثائق رقمياً www.exchenage.ups.com ويعكس هذا الإنجاز توجه «يو بي أس» لتطوير تكنولوجيا الإنترنت التي ستسهل توصيل البضائع والمعلومات بشكل أسرع وأكثر فعالية إلى عملاء الشركة، بما فيهم عملاء يو بي أس في الشرق الأوسط.

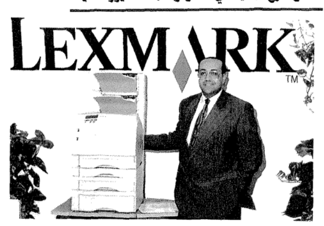
وخلال العشرة أعوام الماضية، استثمرت «يو بي أس» أكثر من 10 ملايين دولار أميركي في مجالات التكنولوجيا المختلفة، والتي ستساعد جهود دعم التجارة الإلكترونية لتوصيل البضائع والمعلومات بسرعة كبيرة في عصر المعلومات الجديد، وتقديم تنافسية للعملاء.

ومن العوامل القوية التي ساهمت في الحصول على هذه الجائزة هو موقع «يو بي أس» على شبكة الإنترنت http://www.ups.com، المتعدد الوظائف لخدمة العملاء، ويستخدم الإنترنت لدعم خدمات التوصيل التقليدية، من خلال تقديم إمكانية متابع الطرود في الوقت الحقيقي، وتوصيل الوثائق الرقمية عبر نظام تبادل الوثائق (Document Exchange) من «يو بي أس».

وتوفر هذه الخدمة درجة عالية من الأمان من خلال التشفير والحماية بكلمة السر، والمتابعة للأعمال في الوقت الحقيقي وتأكيد عملية التوصيل، بجزء صغير من كلفة التوصيل التقليدية.

LEXMARK لكسمارك

افتتاح فرع جديد في مصر وطابعات ليزر حديثة



في تحرّك ستراتيجي لتدعيم تواجدها في المنطقة والإستثمار في الأسواق المصرية المتنامية في مجال تكنولوجيا المعلومات، افتتحت شركة لكسمارك (المكتب الإقليمي في الشرق الأوسط) فرعها في القاهرة متزامناً مع تقديم الجيل الجديد من طابعات الليزر أوبترا في مصر.

وقد حضر حفل الافتتاح الذي أقيم في فندق سميراميس انتركونتيننتال السيد **إيوان جلين** من لكسمارك أوروبا والسيد **بيتر ويد** من لكسمارك الشرق الأوسط والسيد **وديع فريج** من فرع مصر الجديد.

Bull بول

تطرح حافظة «مونيو» الإلكترونية

تعد شركة Bull سباقة في طرح حافظة إلكترونية جديدة وفريدة من نوعها «مونيو» بين البنوك رسمياً معتمدة على تاريخها في الصناعة المصرفية الإلكترونية لتطوير خصائص هذا المنتج في مرحلته التجريبية. ويدعم كل من بنك بي ان بي، بانك بوبيولير، كريدي اغريكول، وسي سي أف وسي آي سي، وكريدي ليونيه، وكريدي موتويل حافظة «مونيو». وقد وقع اختيار سوسيتيه يوروبيان دي مونيه الكترونيك (سيمي) على شركة Bull لتصميم وتطوير البرنامج النهائي الذي سيوضع في بطاقة مونيو التي ستوزع على جميع عملاء البنوك السبعة الشريكة.

إن «مونيو» مصممة لتطوير بطاقة البنك الفرنسي حيث توفر عملية جديدة آمنة للدفع معتمدة على بطاقة ذات معالج صغير، بحيث تمكن عملية الدفع اليومي بمبالغ شرائية صغيرة؛ مثل الشراء من تجار التجزئة والدفع لمواقف السيارة وأجهزة الصرف الآلي وغيرها. وتتوفر هذه البطاقة بأشكال مختلفة إما مع بطاقة البنك التقليدية، بطاقة السحب النقدي، أو على بطاقة منفصلة مرتبطة بحساب بنكي أو على بطاقة قابلة للتحويل غير مرتبطة لا بمستخدم معين ولا بحساب.

ولا شك أن الدافع الكبير وراء قرار البنك طرح «مونيو» هو الرغبة في تسهيل صرف اليورو. حيث ستساعد البطاقة على جعل العملاء يعتادون على العملة الأوروبية الجديدة، من دون الحاجة إلى القيام بعمليات حسابية صعبة. وخلال الفترة الانتقالية، توفر «مونيو» لبائعي التجزئة والمشترين عناء التعامل مع نوعي العملة. وقد تم تنفيذ التقنية المأخوذة من جيلدكارت الألمانية في البطاقة، عندما تكون مرتبطة بتقنيات فرنسية مثل الإضافة السريعة للمبالغ. وقررت فرنسا وألمانيا ولوكسمبورغ توحيد القوى من أجل تطوير الحافظة الإلكترونية الشائعة. ونتيجة لهذه الاتفاقية ستكون الحافظات الإلكترونية مستخدمة بين تلك الدول الثلاث من 1 كانون الثاني/ يناير 2002.

Motorola موتورولا

تفوز بعقد «انفاق لندن»

بدأت موتورولا بالتعاون مع شركائها «راكال ترانسلينك» و«فلور دانيال» اعتباراً من 23 تشرين الثاني/نوفمبر برنامجاً يستمر أربع سنوات لاستبدال جميع أنظمة البث والإرسال اللاسلكية لكامل شبكة مترو أنفاق لندن التي تشغلها شركة شبكة مترو أنفاق لندن المحدودة.

وستقوم موتورولا كونها عضواً في تحالف شركات سيتي لينك City Link بتنفيذ أحد أكبر مشاريع الخدمات اللاسلكية الخاصة وأكثرها تعقيداً في بريطانيا. وفي صميم هذه الحلول الجديدة التي تقدّمها موتورولا، تكنولوجيا (ديمترا) وهو نظام رقمي معتمد على (تيترا) TETRA أو البث اللاسلكي الأرضي، وهو النظام الوحيد للبث اللاسلكي المعترف به من قبل ETSI. وربما يكون (تيترا) أكثر الأنظمة اللاسلكية أهمية لـ (ETSI هيئة الاتصالات اللاسلكية الرئيسية الأوروبية القياسية) منذ ظهور الـ جي أس أم.

ومنحت شركة شبكة مترو أنفاق لندن المحدودة هذا العقد لشركة سيتي لينك للاتصالات اللاسلكية لاستبدال وإدارة خدمات البث والإرسال اللاسلكية لكامل شبكة مترو الأنفاق. وتبلغ تكلفة المشروع الذي يطلق عليه اسم «كونيكت» (Connect) 1.2 مليار دولار أميركي على مدى عشرين عاماً.

وبموجب عقد مشروع «كونيكت» سيتم تجهيز مترو أنفاق لندن بخدمات الإرسال اللاسلكية المطوّرة والتي يوفرها نظام الإرسال اللاسلكي الرقمي «تيترا» الجديد لتزويد اتصالات لاسلكية مدمجة ومتكاملة للقطارات ومراكز ومحطات النفق الأرضي. وتحتوي أنظمة الاتصالات الجديدة على ألياف بصرية وشبكة إرسال عالية السرعة لدعم خدمات مثل الإرسال التليفوني ومعالجة البيانات وأنظمة معلومات العملاء والإرسال المرئي (فيديو) مع سعة كافية لمستلزمات الاتصالات المستقبلية.

Alcatel, Al-Thuraya الكاتيل، الثريا

الكاتيل تفوز بعقد مع الثريا

وقّعت كل من الكاتيل والثريا اتفاقاً تقوم بموجبه الكاتيل الفرنسية بتزويد الثريا مقدم الخدمات الهاتفية عبر الأقمار الصناعية بحلول وشبكات ذكية (Intelligent Networks) وخدمات مكملة للمشروع، وسوف تسمح هذه الخدمات لزبائن الثريا باستخدام البطاقة المدفوعة سلفاً، التحكم بسعر المخابرات واستخدام البريد الصوتي والرسائل القصيرة.

وستقوم الثريا بتقديم خدماتها التجارية في النصف الثاني من العام 2000 لتغطي أكثر من 99 دولة في آسيا واوروبا وافريقيا. وتقوم شركة هيوز الأميركية بتصنيع القمر الصناعي الذي سوف يطلق إلى مداره في منتصف العام 2000 والذي يعتبر أكبر الأقمار الصناعية في المدار الثابت، وتقدّر تكاليف هذا المشروع بنحو 1،1 مليار دولار أميركي.

نورتل نتووركس Nortel Networks

تفتتح مكتباً في بيروت

لا يزال لبنان يحتلّ مركزاً رئيسياً في المنطقة لتقديم الخدمات الاتصالاتية وبأحدث التقنيات، والدليل على ذلك عودة الشركات الكبرى إلى بيروت لتقديم خدماتها إلى دول المنطقة. فبعدما وجدت الشركة السوق اللبنانية واعدة في حقل الاتصالات ونمو الطلب على مختلف الخدمات إضافة إلى الموقع المهم الذي تتمتع به بيروت كمركز دعم لدول المنطقة، تمّ تعيين السيد **عصام غنيمة** مديراً للمكتب حيث أكد على الدور الريادي للبنان الذي يشكّل صلة الوصل بين الشرق والغرب ومدخلاً إلى المنطقة العربية.

يُذكر أن شركة «نورتـل نتووركس» الكندية تحمل أكثر من مئة عام من الخبرة في مجال شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية وتوظف أكثر من 85 ألف موظف في العالم، وقد بلغ مدخولها لعام 1998 (17،6 مليار دولار أميركي).

مؤسسة الاتصالات السورية STC

خدمات الهاتف النقّال مع بداية العام 2000

من المفترض أن تبدأ خدمة الهاتف النقّال في سورية مع بداية العام الجديد 2000، وكانت الشركة السورية للاتصالات تعاقدت مع ثلاث شركات عالمية لتقديم وتركيب أجهزة الهاتف الخلوي لمدة عام مجاناً كمشروع تجريبي على أمل أن تحظى هذه الشركات بفرصة أكبر في مناقصة المشروع الفعلي المقرر بعد عام.

وتقوم شركة اريكسون السويدية، سيمنس الألمانية وانفستكوم اللبنانية بتركيب 60 الف خط هاتفي نقّال تغطّي دمشق، حلب واللاذقية، مع العلم بأن الطلب على خدمات الهاتف النقّال في سورية تفوق بكثير قدرة الشبكة الحالية، وتقدّر مكاسب المؤسسة من هذا المشروع التجريبي بأكثر من 35 مليون دولار أميركي ستخصص لتمويل المشروع النهائي للهاتف النقّال.

فرانس تيليكوم France Telecom

تشتري 40 في المئة من الاتصالات الاردنية

توصلت الحكومة الاردنية إلى اتفاق لبيع 40 في المئة من شركة الاتصالات الأردنية بمبلغ 508 ملايين دولار أميركي لمجموعة شركات تقودها فرانس تيليكوم. وتشمل المجموعة اضافة إلى الشركة الفرنسية ثلاثة بنوك وهي البنك العربي والبنك الوطني الكويتي والبنك الوطني السعودي.

ويكفل هذا الاتفاق للمشترين امتيازاً باحتكار خدمات الهاتف النقّال حتى العام 2003 ويمنحهم إعفاءاً ضريبياً للمدة نفسها. وتنوي الحكومة الأردنية الإحتفاظ بـ 51 في المئة من أسهم الشركة وتحويل التسعة في المئة المتبقية لصندوق توفير العاملين.

سوسيتيل Societel

تونس تحصل على وسام الاستحقاق العالمي



الوزير فريعة يتوسط السيدة روتمان والمنجي بكار اثناء تسلم الوسام

سجّلت تونس نصراً تقنياً جديداً تمثل بحصول «الشركة التونسية للمقاولات السلكية واللاسلكية سوسيتيل» على وسام الإستحقاق العالمي لتنمية الاتصالات لتنضم إلى مؤسسات دولية حصلت في الماضي على الوسام نفسه مثل «مايكروسوفت»، منظمة «أطباء بلا حدود»، وكالة الفضاء الاميركية، أكاديمية العلوم في موسكو و«شركة بورش».

وحصلت «سوسيتيل» على هذا الوسام تقديراً للمستوى العالي الذي يتميز به نشاطها سواء على الصعيد التونسي أو الدولي. وتولت تسليم الوسام رئيسة المعهد العالي للتنمية والشهرة (جنيف) التابع لمنظمة «اليونيسكو» السيدة **جيزال روتمان**، خلال حفل اشرف عليه وزير المواصلات التونسي **احمد فريعة** بحضور رئيس الشركة **المنجي بكار**، كما شارك في الحفل الوزير الأول **محمد الغنوشي** (قبل أن يتولى الوزارة الاولى) ووزير التنمية الاقتصادية **عبد اللطيف الصدام**.

وقال الوزير **فريعة** في كلمة ألقاها أن الأعمال الكبيرة التي قامت بها الشركة في ظرف زمني قصير أهّلتها للحصول على هذا الوسام، علماً ان التكريم هو لتونس وقطاعاتها جميعاً.

أما **المنجي بكار** فأشار إلى أن الشركة تأسست العام 1981 وانطلقت فعلياً في 1982 برأس مال 400 الف دينار و154 موظفاً، أما اليوم فيبلغ رأس المال 4،2 ملايين دينار وعدد العمال 1400، فيما يتوقع تسجيل مبلغ 27،5 مليون دينار رقم معاملات آخر العام 1999 وارتفاع في الأرباح بنسبة 10 في المئة.

وتملك الشركة خبرات مهمة في مجال الهندسة المدنية والارسال والتحويل، وقد نفّذت عدداً كبيراً من المشاريع المهمة في تونس وفي الخارج منها: الشبكة التونسية للهاتف الرقمي الجوّال، ربط الشبكات المصرفية عبر الألياف البصرية، توسعة مراكز التحويل وبرنامج المرور إلى العام 2000 وغيرها.

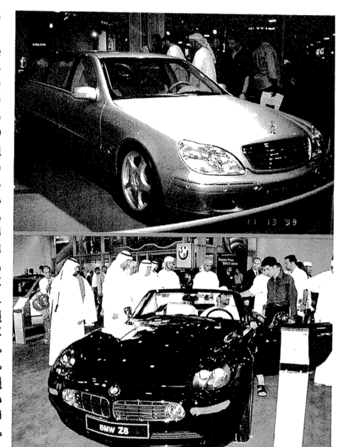
يذكر أن «سوسيتيل» هي أول شركة عربية وأفريقية تحصل على هذا الوسام العالمي. ■

معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات:

نظرة إلى المستقبل

شكّل «معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات» مؤخراً في دبي مناسبة للشركات العالمية الصانعة لعرض جديدها والذي لم تتوقف حدوده عند البعض، عند العام 2000، لا بل تخطاها لسنوات، واستحق طابعه العالمي بجدارة ليوضع في خانة أحد أهم المعارض العالمية، وقد برز اهتمام الشركات الصانعة من خلال التشكيلة المميزة التي خصت بها زوار المعرض، ومن خلال التواجد الشخصي لعدد من كبار مسؤولي هذه الشركات، للتأكيد على أهمية أسواق الشرق الأوسط وإمكاناتها، في وقت تشهد الأسواق بداية انطلاقة جديدة في ظل تحسن أسعار النفط.

ماذا حمل «معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات» من مفاجآت وروائع؟ «الإقتصاد والأعمال» زارت المعرض ورصدت جديد الشركات المصنعة.



تألقت مرسيدس بنز وكشفت النقاب عن طرازات عدة قد يكون أهمها طراز «بولمان» Pullman الذي شهد إطلالته العالمية الأولى من خلال هذا المعرض. وسيبدأ إنتاج هذا الطراز في منتصف العام 2000، بفئتي 500 (سعة 5 لترات، من 8 إسطوانات و306 أحصنة) و600 (سعة 5,8 لترات من 12 إسطوانة و367 حصاناً). السيارة مجهزة بكل وسائل الرفاهية من تلفزيون وفاكس وفي دي. أما الأسعار فستتراوح ما بين 350 ألف مارك ألماني (طراز 500) و410 آلاف مارك (طراز 600). كما تألقت «مرسيدس إس إل آر» SLR بمحركها الجبار من 8 إسطوانات، بسعة 5،5 لترات كومبرسور وقوة 557 حصاناً. سرعتها القصوى 320 كلم/ساعة، ويصل تسارعها من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 4 ثوان فقط. وسيبدأ إنتاج إس إل آر في العام 2003. كما عرضت مرسيدس طرازات أخرى مثل «سي إل 500» (CL 500) و«جي

مرسيدس AMG والشرق الأوسط





«تشكل أسواق الشرق الأوسط 10 في المئة من مبيعات مرسيدس بنز آي إم جي AMG» هذا ما قاله لـ «الإقتصاد والأعمال» رئيس مرسيدس إي إم جي الدكتور ولفغانغ برنارد Dr. Wolfgang Bernhard، مضيفاً أن السوق الإماراتية تشكل الأهم في حجم المبيعات تليها السوق السعودية، في حين تعتبر السوق الاميركية الأهم بالنسبة لحجم مبيعات الشركة والتي تصل إلى حوالي 6 آلاف سيارة في العالم، تليها السوق الألمانية فالمملكة المتحدة واليابان. وأشار أن السعر لا يشكل نقطة ارتكاز للطلب في أسواق المنطقة، إنما البحث عن التقنيات المتقدمة. وأشار إلى أن شركته تعمل دائماً على تأمين أعلى المواصفات في قطاع السيارات الرياضية الفخمة.

والجدير ذكره أن نسبة 51 في المئة من شركة مرسيدس آي أم جي تمتلكها مجموعة ديملر كرايسلر، وإن الملكية كاملة ستعود للمجموعة في العام 2007.

55» (G 55) وغيرها.

مجموعة بي إم دبليو عرضت تشكيلة مميزة من سيارات بي إم دبليو وروفر، أهمها «رياضية جيمس بوند زد 8» (Z 8) المزودة بمحرك سعته 5 لترات، من 8 إسطوانات و 32 صماماً، وقوة 400 حصان، وسرعة قصوى تصل إلى 250 كلم/ساعة، ويصل تسارعها من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 4،7 ثوان. إضافة إلى السيارة الرياضية الترفيهية «إكس 5» (X 5) التي ستصل إلى أسواق المنطقة في منتصف العام 2000. كما شاهد زوار المعرض جديد روفر من السيارات السياحية، «روفر 75»، التي تم مؤخراً طرحها في أسواق المنطقة بصيغة 2،5 لتر، من 6 إسطوانات و 24 صماماً وبقوة 177 حصاناً/ 6500 د.د. وعزم يصل إلى 240 نيوتن/متر. كما سيتم خلال العام طرح فئة 2 لتر، من 6 إسطوانات و24 صماماً وبقوة 150 حصاناً/ 6500 د.د. وعزم 185 نيوتن/متر.

وعرضت بورش تشكيلة متنوعة من طرازاتها الرياضية الفاخرة، خصوصاً جديدها 911 توربو الذي شهد الظهور الأول له في منطقة الشرق الأوسط، بقوة 420 حصاناً وسرعة تصل إلى 305 كلم/ ساعة، إضافة إلى طراز بوكستر إس الجديد المزود بمحرك سعته 2،7 لتر.

أودي بدورها عرضت رياضيتها الجديدة «تي تي» (T.T) بشكلها الإنسيابي ومحرك من 1،8 لتر و4 إسطوانات و 20 صماماً، وقوة 225 أو 180 حصاناً.

رولس رويس وبنتلي كان لهما حضور مميز عبر تشكيلة رائعة من التحف المتحركة، أبرزها «بنتلي آرناج» الجديدة المزودة بمحرك من 6،75 لترات توربو من 8 إسطوانات بقوة 400 حصان/ 4000 د.د. وتسارع من صفر لـ 100 كلم/ساعة خلال 6،3 ثوان. وعرضت «رولس رويس سيلفر سيراف» موديل العام 2000، بمحرك سعته 5379 سم3، من 12 إسطوانة وقوة 322





حصاناً/ 5000 د.د. وعزم دوران 490 نيوتن متر/ 3900 د.د.، وتسارع من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 7،4 ثوان.

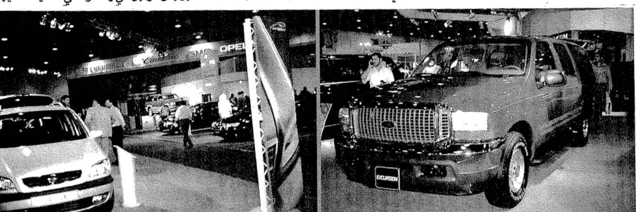
جديد السيارات اليابانية

الصناعة اليابانية كانت حاضرة بأقطابها، وعرضت تشكيلتها المميزة والتي تبقى الأكثر استقطاباً للمستهلك في المنطقة، فمن تويوتا ولكزس بالتشكيلة الكاملة، خصوصاً جديدها لهذا العام في أسواق المنطقة «تويوتا أفالون» بسعة محرك من 3 لترات، من 6 إسطوانات، و24 صماماً، وقوة 213 حصاناً/ 5600 د.د. وعزم 30،3 كلغ متر/ 4400 د.د.، إلى نيسان وجديدها للعام 2000 سيارة «مكسيما» بحلتها الجديدة بعد النجاح الكبير للجيل السابق، مع تعديلات مهمة على المحرك بسعة 3 لترات، من 6 إسطوانات على شكل V، و 24 صماماً وقوة 227 حصاناً/ 6500 د.د. وعزم 29،4 كلغ – متر/ 4000 د.د.، فتشكيلة هوندا وجديدها الرياضية «إس 2000» (S - 2000)، بمحرك من 2 لتر، كامة علوية مزدوجة، من 4 إسطوانات، 16 صماماً VITEC، بقوة 250 حصاناً/ 8300 د.د. وعزم 22،2 كلغ – متر/ 7500 د.د.، مع ناقل حركة يدوي من 6 سرعات.

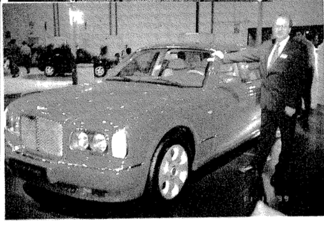
الأميركية: حضور قوي

لفت جناح فورد زائري المعرض لما تضمّنه من تنوع في الموديلات المعروضة والتي تضمّنت 6 طرازات جديدة، تشمل كافة الفئات من السيارة الصغيرة «فوكس» بقاعدتها الجديدة كلياً، وذات التصميم المبتكر وصولاً إلى الرياضية المتعددة الإستخدام «إكسكيرجين» المزودة بمحرك من 10 إسطوانات، مروراً بـ«فورد توروس» و«ميركوري سيبل» اللذين يعدان أول طرازين ضمن فئتهما يعتمدان نظام التثبيت الوقائي المتقدم، الذي يتألف من مجموعة وسائل حماية مبتكرة تستخدم تقنية الكمبيوتر لتوفير أعلى درجات الحماية الممكنة للسائق وراكب المقعد الأمامي. ولا ننسى الميني فان «ويندستار» التي حصلت على أعلى درجات التصنيف الأميركي في حماية السائق والراكب الأمامي للسنة الرابعة على التوالي. وأخيراً سيارة السيدان الرياضية الفخمة «لنكولن إل إس» الأنيقة والمزودة بمحرك من 8 إسطوانات على شكل V، بقوة 252 حصاناً.

وتألقت «كابريس» العائدة من جنرال موتورز بعد غياب ثلاث سنوات، بطرازيها «إل إس» و«إل تي زد»، والتي أضيف عليها



رولس رويس وبنتلي



«تنوع أكبر في منظومة سيارات بنتلي المنتجة، بأسعار منافسة لأسعار السيارات الأكثر فخامة من بي إم دبليو ومرسيدس» هذا ما تنوي شركة بنتلي، خلال الأربع أو الخمس سنوات المقبلة، اعتماده كستراتيجية جديدة لتغطية شرائح أكبر من العملاء. حسب ما قال لـ«الإقتصاد والأعمال» مدير مبيعات وتسويق سيارات رولس رويس وبنتلي السيد ترفور غي (Trevor Gay) خلال لقاء معه على هامش معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات.

وفي حين تصل مبيعات رولس رويس وبنتلي العالمية إلى نحو 2000 سيارة سنوياً وتشكل السوق الأميركية السوق الأولى وتليها المملكة المتحدة، فإن أسواق الشرق الأوسط والشرق الأقصى تشكل نحو 4 في المئة من إجمالي هذه المبيعات، ويباع في أسواق الخليج العربي نحو 100 إلى 120 سيارة سنوياً، وتحتل سوق الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى في حجم المبيعات بين دول المنطقة، بمعدل 40 إلى 45 سيارة سنوياً، تليها السوق السعودية. وتتوزع المبيعات ما بين بنتلي بنسبة 60 في المئة تقريباً ورولس رويس بنسبة 40 في المئة كما هو الحال على النطاق العالمي. وأضاف غي أن العملاء في المنطقة متطلبون جداً من ناحية المواصفات، وإن الطلب الأكبر على المحركات التي تستعمل البنزين من دون رصاص. وعن قيام البعض بشراء سيارات من دول حيث نسبة الجمارك فيها منخفضة واستقدامها إلى دول أخرى للإستفادة من فارق السعر قال، إن هذا الإتجاه شائع في كل مناطق العالم وليس فقط في منطقة الشرق الاوسط. وأشار إلى أن أسواق الشرق الأوسط تابعة للإدارة العامة في المملكة المتحدة مباشرة وأن هناك نية لفتح مكتب إقليمي في دبي، بعد أن تمّ إغلاقه في العام 1992.

طراز «إس إس» بقوة محركه البالغة 325 حصاناً. إضافة إلى ظهور مركبة «جي إم سي سيبربان» الجديدة كلياً، والتي لها تاريخ عريق في أسواق دول الخليج، المزودة بمحرك فورتيك من ثماني إسطوانات، الذي يعطي مزيداً من القوة وزيادة في فعالية استهلاك الوقود بنسبة 4 في المئة، كما يتيح تحملاً أكبر وانبعاثاً أقل لغازات العادم من المحركات التي سبقتها. كما عرضت جنرال موتورز «كاديلاك دوفيل» الجديدة بنظام الرؤية الليلية الذي يتيح للسائقين رؤية أفضل بمعدل خمس مرات عن النظام العادي. إضافة إلى طراز «إيفوك» الذي أثار إعجاب كل من توقف أمام جناح جنرال موتورز، والذي سجل أول ظهور علني في كانون الثاني/يناير الماضي في «معرض ديترويت للسيارات» وعرض في شهر آذار/مارس الماضي في «معرض جنيف للسيارات»، والذي من المتوقع أن يدخل طور الإنتاج في العام 2003، وهو مزود بمحرك مصنوع بالكامل من الألمنيوم من 8 إسطوانات، بسعة 4،2 لتر، وقوة 405 أحصنة/ 6400 د.د.

أما الصانع الأميركي الثالث كرايسلر، فكان له تشكيلة من السيارات المتنوعة ما بين السياحية والدفع الرباعي، واستطاع طراز «بي تي كروسر» PT Cruiser من خطف أنظار زوار جناح كرايسلر، والذي سيتم البدء بتسويقه في بداية العام 2001، بشكله المميز ومحركه من لترين بكامة علوية مزدوجة، من 4 إسطوانات و16 صماماً.

الكوريون

الكوريون أيضاً حضروا بقوة وعرضت هيونداي طرازها الفاخر سنتنيال Centennial بمحرك سعته 4500 سم3، من 8 إسطوانات بقوة 260 حصاناً. وعرضت كيا إنتربريس Entreprise التي ستتوفر في بعض أسواق المنطقة بفئتيها من 2،5 لتر و3 لترات من 6 إسطوانات بقوة 151 و 182 حصاناً/ 6000 د.دز على التوالي. ■







مصر : 43 ألف سيارة بيعت في 9 أشهر



القاهرة: «الاقتصاد والأعمال»

كشف تقرير دولي أن مصر باعت 43 ألفاً و 418 سيارة في الفترة منذ كانون الثاني / يناير إلى أيلول/ سبتمبر الماضي منها 24 ألفاً و 100 سيارة مجمعة محلياً و 19 ألفاً و 318 سيارة مستوردة.

وكان على قائمة هذه السيارات سيارة دايو لانوس وجوليبيت واوبل فيكترا 1،6، واوبل كورسا ومرسيدس ايه كلاس، وميتسوبيشي لانسر وسكودا فيليشيا.

وأشار التقرير الى انه من الصعب التكهن بأي مستقبل للسيارات وصناعاتها وتجارتها في مصر، فهناك فرق بين الأمنيات والحقائق وحسابات المستقبل فكل ما يخص صناعة السيارات في مصر، جديد عليها.

وأوضح التقرير أن هناك قلقاً بشأن صناعة السيارات في مصر، ذلك لأنه من واقع الأرقام، تبيّن أن هناك طرازات كان متوقع نجاحها ولم تنجح مصرياً العام 1999 والعكس صحيح. ومن أبرز النجاحات التي زادت مبيعاتها هي دايو لانوس وكياسيفا التي زادت مبيعاتها لتصل الى 839 في المئة وفولسفاغن التي زادت مبيعاتها لتصل الى 692 في المئة، ومرسيدس ايه كلاس ووصلت مبيعاتها إلى 566 في المئة وكيا سوما 414 في المئة ودايوو ليجانزا 374 في المئة.

وقدّم التقرير خريطة لسوق السيارات في مصر، فبالنسبة للسيارات المجمّعة محلياً تبقى النسبة الأكبر لـ«دايوو» (21 في المئة) وهيونداي (18 في المئة) وجنرال موتورز (3,6 في المئة) ومرسيدس (2،5 في المئة).

أما بالنسبة للسيارات المستوردة فعلى رأس القائمة ميتسوبيشي (5,7 في المئة) وتويوتا (4,6 في المئة) وفورد (3,7 في المئة) وكيا (3,6 في المئة) ورينو (2,2 في المئة).

على هامش التقرير

- 700 مليون دولار تكاليف مشروع تطوير السيارات ماركة «ينون» الجديدة وهي أحدث مواليد كرايسلر في مصر، وهذا الوليد هو نتاج مشروع تكلّف 700 مليون دولار تمّ توظيف أحدث التقنيات فيه.

ومن المعروف أن هذه السيارة حققت نجاحاً في الولايات المتحدة وفنزويلا والأرجنتين وبريطانيا والنروج.

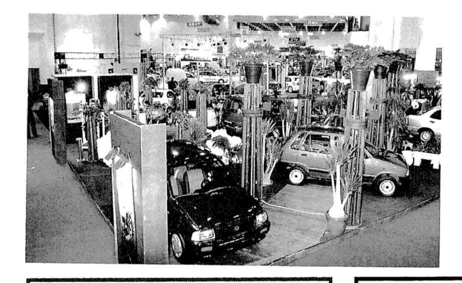
- بلغت خسائر الدول النامية بسبب حوادث السيارات 53 مليار دولار، حيث كشفت الإحصاءات الدولية ان الحوادث في الدول النامية أصابت 30 مليون شخص على مستوى العالم.

- شاركت 6 شركات مصرية في معرض ايكيب اوتو لمستقبل السيارات في فرنسا وشارك في المعرض 2600 عارض من 60 دولة مختلفة.

- حقّقت شركة محمد زكي لتجارة السيارات أعلى نسبة مبيعات مرسيدس في مصر خلال العام وذلك نتيجة اتجاه الشركة نحو البيع بالتقسيط ليصل إلى 60 شهراً.

وتناول التقرير نقاطاً أساسية عدة منها أن مصر لا تزال من الأسواق المستقرة نوعاً ما، إذا ما قورنت بآسيا أو شرق أوروبا أو دول الخليج. وعلى الرغم من أزمة الدولار الأخيرة التي تأثرت بها مبيعات السيارات المجمعة في مصر، إلا أنه سجّلت مبيعات السيارات منذ كانون الثاني / يناير وحتى أيلول/ سبتمبر الماضي 24100 سيارة مجمعة محلياً، وفي المقابل تمّ في الوقت نفسه بيع 19318 سيارة مستوردة.

وأوصى التقرير بأهمية أن تساير السوق المصرية للسيارات العالم حولها فصناعة السيارات صناعة شديدة الدقة والحساسية.■



اتفاق مصري بريطاني لتصدير قطع الغيار

بدأ تنفيذ مجموعة من عقود التصدير لقطع الغيار ومكونات السيارات من مصر الى مصانع بريطانيا في إطار الاتفاقية الموقعة بين جمعية مصنعي السيارات البريطانية والرابطة المصرية لمصنعي السيارات المصرية ورابطة الصناعات المغذية المصرية.

وقال المهندس **صلاح الحضري** السكرتير العام لرابطة مصنعي السيارات المصرية بعد الاجتماع المشترك بين الأطراف المشاركة، انه تمت خلال الاجتماع مناقشة مجالات التعاون المشترك طبقاً للإتفاقية الموقّعة بين الجانبين المصري والبريطاني ومتابعة وتقييم أنشطة التصدير للسوق البريطانية سواء قطع الغيار أو مكونات الإنتاج للمصانع البريطانية.

وأضاف أنه تمّ تحديد 4 مجالات للتعاون بين الجانبين شملت إنشاء مركز تكنولوجي للسيارات في مصر وتطوير نظم التحكم البيئي لعوادم السيارات وتطوير وإعادة هيكلة كل من رابطة مصنعي السيارات المصرية ورابطة الصناعات المغذية المصرية.

كيا موتورز تدعم صناعة السيارات

تساهم الشركة الوطنية وامكواتوموتيف إحدى شركات IDI غروب القابضة والوكلاء الوحيدون لشركة «كيا موتورز» بفكر متجدد نحو تطوير الصناعة المصرية للسيارات عن طريق التركيز على تدعيم الصناعات المغذية للسيارات في مصر، حيث جاء تعظيم نسبة المكون المحلي للسيارة برايد سيدان 1300 سي سي لتصل إلى 50 في المئة، حيث تضع الشركة نصب أعينها الوصول إلى مكون محلي بنسبة 60 في المئة خلال العامين المقبلين.

هذا ما أكّده **وليد توفيق** رئيس مجلس إدارة كيا موتورز موضحاً أن شركته تدعم صناعة السيارات المصرية بغرض نقل المعدات وتكنولوجيا الآلات الحديثة وذلك باستثمارات جديدة يتمّ من خلالها تشغيل الطاقات الشاغرة بالمصانع القائمة في جمهورية مصر العربية والتي تمتلك أقوى القدرات التصنيعية في هذه الصناعة.

وأضاف أن هدف الشركة الأساسي هو إنتاج سيارة بأعلى جودة وأقوى مواصفات وأقل سعر.

نشاط مستمر لوكلاء السيارات

على الرغم من ظروف الكساد يبدي الوكلاء نشاطاً متزايداً حيث شهدت سوق السيارات مؤخراً حدثاً مهماً وهو تقديم السيارة الجديدة بروتون ويرا التي طرحتها شركة معماراتوموتيف وكيل سيارات بروتون. فالسيارة الجديدة حققت مبيعات تقدّر بـ 23,9 في المئة في بريطانيا خلال الربع الأول من العام الحالي، وتعدّ السيارة الخامسة في تقرير لترتيب السيارات في العالم.

كما طرحت شركة دايهاتسو اليابانية السيارة الجديدة ميرا والتي تعد فرساً بالنسبة لجميع فئات السيارات الصغيرة، وقد تمّ تزويد السيارة بخصائص متعددة تضمن لها أقوى وأفضل أداء.

أيضاً طرحت مؤخراً الشركة الهندسية للسيارات سيارتها الجديدة ايبيزا IBIZA في المعرض موديل 2000 التي ستظهر لأول مرة في مصر وقد استطاعت على مدار 3 سنوات متتالية ان تحصل على كأس البطولة. وعرفت شركة كيا موتورز ايجيبت سيارة كيا سبورتاج وشركة ايتامكو سيارة سوناتا.

ومن جهة أخرى يمهّد الايرانيون لغزو عالم السيارات في العالم بطاقة مصانعهم وخبرتهم الطويلة في التصنيع، وتنتج شركة مصرايران للاستثمار سيارة نسيم سفرى دبكان.

وقدّم مركز التنمية والتجارة «وجيه أباظة» ثلاث سيارات جديدة متنوعة من انتاج بيجو تتناسب مع جميع العملاء، وهي سيارة بيجو 206 و 406 وسيارة باتشر.



الإمارات: تراجع كبير في سوق السيارات في العام 1999

تعتبر أسواق الخليج بشكل عام ودولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص من الأسواق المهمة للسيارات والتي تشهد نمواً سريعاً، ما جعل مختلف الشركات العالمية المصنعة للسيارات تولي هذه المنطقة إهتماماً خاصاً، وهو الأمر الذي تجلى بصورة واضحة من خلال الحضور العالمي الكبير في معرض الشرق الأوسط للسيارات الذي احتضنه مركز دبي التجاري العالمي في الفترة الممتدة ما بين 10 و14 تشرين الثاني/ نوفمبر 1999.

وتشير إحصائيات الإتحاد الياباني إلى أن حجم صادرات السيارات اليابانية لأسواق الشرق الأوسط (دول مجلس التعاون الخليجي إلى جانب اليمن والأردن ولبنان وسوريا) بلغ حوالي 111 ألف و 833 سيارة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الجاري 1999، منها حوالي 85 ألفاً و436 سيارة استوعبتها الأسواق الخليجية.

وتعتبر سوق الإمارات العربية المتحدة من أهم أسواق المنطقة وأكثرها تنافساً، وهي تأتي في المرتبة الثانية من حيث الحجم بعد سوق المملكة العربية السعودية، حيث تستورد سنوياً ما بين 70 – 80 ألف سيارة تقريباً من مختلف الأنواع، وتتوزع حصصها على 28 شركة موزّعة. وتملك هذه الشركات نحو 144 طرازاً من سيارات الصالون و170 طرازاً من سيارات الدفع الرباعي والنقل التجاري، أي أن هناك نحو 314 نوعاً من أنواع السيارات تسير على طرقات الإمارات.

وإذا كانت المنافسة ومنذ سنوات طويلة بين السيارات اليابانية من جهة والأميركية من جهة أخرى، بإعتبارهما الكتلتين الرئيسيتين، إلا أن الفترة الأخيرة شهدت تغيراً جذرياً في هذه المعادلة نظراً لإشتداد المنافسة بين السيارات اليابانية بعضها البعض داخل سوق الإمارات، وتحسن وضع السيارات الأوروبية. وتنحصر المنافسة ما بين أشهر ثلاث ماركات يابانية في سوق الإمارات وهي تويوتا، نيسان وميتسوبيشي.

تويوتا – نيسان

وحسب آخر الإحصائيات فإن أكثر السيارات مبيعاً في السوق المحلية هي «تويوتا» اليابانية التي تستحوذ على حصة كبيرة تصل نسبتها ما بين 35 و 40 في المئة من إجمالي السوق. تليها «نيسان» اليابانية أيضاً بحصة تتراوح ما بين 27 و 30 في المئة، وهما الحصتان المؤثرتان في سوق السيارات حيث تستحوذ باقي الأنواع على حصص بسيطة.

314 طرازاً من كافة الأنواع تتنافس من خلال 28 شركة توزيع

•••

تويوتا ونيسان في المقدّمة وكابريس تعود للمنافسة بقوة

ميشال عياط – مدير عام الشركة العربية للسيارات وكيل «نيسان» في الإمارات أكّد أنه «من واقع إحصائيات مبيعاتنا أن سيارات الصالون لـ «نيسان» هي الأكثر مبيعاً وتسيطر على المركز الأول في الإمارات من دون منازع. وتحتل «نيسان صني» المرتبة الأولى في مبيعات فئة السيارات الصغيرة. وأصبحت «نيسان ماكسيما» من أكثر السيارات مبيعاً في فئة الصالون فوق المتوسط بعد طرح الجيل الثاني لعام 1995. وتسيطر على فئتها محققة حصة في السوق تبلغ نحو 66 في المئة» معرباً عن أمله من أن يحقق موديل 2000 زيادة في المبيعات تقدر بـ 20 في المئة على الأقل.

ويضيف **عياط** أن هذه الفئة التي تضم السيارات ذات محرك سعة 3 لترات في نمو مستمر بحيث وصلت حصتها إلى نحو 16في المئة من إجمالي سيارات الصالون المستوردة العام الماضي إلى الإمارات. وتوقع أن يرتفع عدد سيارات الصالون إلى نحو 40 ألف سيارة ليصل إلى نحو 50 في المئة من إجمالي السيارات المستوردة العام 1999.

خدمة ما بعد البيع

واعتبر **عياط** أن جودة المنتج وتنوّعه وخدمات ما بعد البيع تقف وراء نجاح منتجات «نيسان» في الإمارات. وأضاف أن عنصر جودة المنتج، وعلى الرغم من أهميته، لا يشكّل لوحده السبب الرئيسي لزيادة المبيعات إذا لم تتبعه خدمات جيدة بعد البيع وتوفّر في قطع الغيار بأسعار مقبولة.

20 في المئة إنخفاض

وبعيداً عن المنافسة القوية بين الشركات



لكسب حصص أكبر من السوق، فإن إجمالي مبيعات السيارات في العام 1999 شهد تراجعاً كبيراً مقارنة بالعام 1998. ويقدر المراقبون هذا التراجع بما يتراوح ما بين 15 و25 في المئة وربما جاء إختلاف هذه التقديرات وفقاً لحجم مبيعات كل نوع من أنواع السيارات.

يوهان هيزلتز، مدير المبيعات والتسويق في شركة الحبتور للسيارات، وكيل سيارات ميتسوبيشي، أكد أن حجم السوق تراجع بنسبة لا تقل عن 15 في المئة، وأشار إلى أن سوق الإمارات استوعبت في العام 98، نحو 95 ألف سيارة، لكن واردات العام الجاري وحتى تشرين الأول/أكتوبر بلغت نحو 70 ألف سيارة فقط. وتوقع أن يبلغ إجمالي هذا العدد حتى نهاية العام نحو 80 ألف سيارة.

ويشير **يوهان** إلى أن أهم أسباب هذا التراجع تتمثل في تراجع إعادة صادرات الدولة من السيارات إلى دول الإتحاد السوفياتي السابق وكذلك روسيا بسبب آثار الأزمة الإقتصادية، والأزمة الآسيوية التي ألقت بظلالها على كل أسواق المنطقة.

وحول السيارات الأكثر مبيعاً في السوق أكد **يوهان** أن «تويوتا» و«نيسان» تحتلان المراتب الأولى من دون منازع. ويضيف أن «ميتسوبيشي» تدخل أيضاً سباق المنافسة كأحد السيارات اليابانية الرئيسية. وتحتل «ميتسوبيشي» وفقاً لـ **يوهان** ما نسبته 5 في المئة من حجم السوق بشكل عام. أما سيارات الدفع الرباعي من «ميتسوبيشي» فتحتل 6 في المئة من حجم سوق سيارات الدفع الرباعي في الإمارات.

وتوقع **هيزلتز** أن يشهد العام 2000 المقبل صحوة في سوق السيارات المحلية، بسبب تحسن الأوضاع الإقتصادية، على أن يتبع ذلك خدمات جيدة بعد البيع وتسهيلات للزبائن.

وأشار إلى أن منافسة الصناعة الأوروبية بازدياد مستمر، بعد أن انخفضت أسعارها لتنافس الصناعات الأخرى. وتوقع أن تحتل الصناعة الأوروبية في المستقبل حصة أكبر من سوق السيارات، وأن تعزز الصناعة الأميركية أيضاً من فرص وجودها بمزيد من الخدمات والمزايا التنافسية في ظل اشتعال المنافسة.

وحول أمكانية قيام صناعة لتجميع السيارات في الإمارات، اعتبر **هيزلتز** أن الحاجة لقيام هذه الصناعة غير متوفرة حالياً في ظل وجود صناعات تجميعية في دول عديدة قريبة من المنطقة في شرق آسيا. ورغم هذا فإن الأمر يحتاج إلى دراسة في ظل رصد حركة المبيعات.

السيارات الأميركية تنافس أيضاً بقوة في سوق الإمارات وتسعى لزيادة حصتها. ورغم أن مبيعات «شركة فورد للسيارات» تراجعت بشكل ملحوظ، إلا أنها تسعى عبر وكيلها «شركة كلداري للسيارات» إلى توسيع حصتها بعد إدخال سبعة طرازات جديدة للعام 2000 في قطاعات السيارات الرياضية والسيارات الفاخرة والميني فان والبيك أب.

ويعتبر **بوب مارتن** مدير فورد المنتدب للشرق الأوسط وشمال أفريقيا أنه رغم التراجع العام في مبيعات السيارات، إلا أن «فورد» تتوقع زيادة في مبيعاتها في المنطقة قدرها 5 في المئة في العام الحالي 99 مقارنةً بالعام الماضي، وأن يصل النمو إلى 9 في المئة في السعودية والبحرين و17 في المئة في الكويت و26 في المئة في السوق اللبنانية، خصوصاً بعد طرح موديلات العام 2000 الجديدة والتي تلاقي اقبالاً كبيراً. وأشار **مارتن** إلى أن هذا الأمر قد ظهر جلياً من خلال معرض سيارات الشرق الأوسط في دبي حيث لفتت السيارة «فورد اكسكيرجن» الأنظار بإعتبارها أحد أفضل السيارات الرياضية المتعددة الإستعمالات، و«فورد فوكس 2000» التي حصلت على لقب سيارة العام في أوروبا والتي وصلت مبيعاتها في أوروبا في العام الأول لطرحها، إلى نحو نصف مليون سيارة وتصدرت قائمة المبيعات الشهرية في بريطانيا أربع مرات وفازت بـ 25 جائزة من 17 بلداً.

المدير الإقليمي لـ «شركة جنرال موتورز» السيد **بول جونسون** أشار إلى أن التراجع في مبيعات السيارات جاء على حساب السيارات اليابانية. ويتوقع أن تشهد مبيعات «جنرال موتورز» في طرازاتها المختلفة ارتفاعاً نسبته 40 في المئة خلال السنة الأولى من الألفية الجديدة. كما توقع أن تنمو مبيعات شركته من 29 ألف وحدة تقريباً في نهاية العام الجاري إلى 40 ألفاً في العام 2000، بعد طرح التشكيلة الواسعة من الموديلات الجديدة، وعلى رأسها سيارة «شفروليه كابريس» والتي يتوقع أن تصل مبيعاتها إلى نحو 10 آلاف وحدة في المنطقة خلال العام الأول لطرحها بحلّتها الجديدة.

وأكّد **جونسون** على أن السعر والمنتج مجرد عنصريين فقط من قرار الشراء وأن المستهلك بات يتطلع إلى تجربة الإقتناء الشاملة في إشارة إلى خدمات ما بعد البيع.

وهكذا تبدو سوق السيارات في المنطقة على أعتاب مرحلة جديدة قد تختلف فيها المعادلات والأولويات. ورغم الإنخفاض الحالي في مبيعات السيارات إلا أن التفاؤل قائم ومتوقع مع مطلع الألفية الجديدة. والمنافسة اليابانية - اليابانية قد تتحول إلى منافسة يابانية، أميركية وأوروبية. ■



فادي غصن

تعاني مبيعات سيارات «كاديلاك»، من «جنرال موتورز»، من تراجع ملحوظ في مبيعاتها في المنطقة، وهي التي اقترن اسمها ولوقت طويل بالفخامة وشكّلت رمزاً للسيارات الفاخرة. لماذا هذا التراجع؟ وما هي خطط الشركة لإعادة إحياء طرازاتها في المنطقة؟ ما هو جديد «كاديلاك» للعام 2000؟ هذه الأسئلة وغيرها طرحتها «الإقتصاد والأعمال» على مدير «كاديلاك» في منطقة الشرق الأوسط السيد فادي غصن، من خلال الحوار الآتي:

■ ما هي حصة سيارات «كاديلاك» من سوق السيارات الفاخرة في منطقة الشرق الأوسط؟

□ عانت كاديلاك من انخفاض حصتها في أسواق المنطقة، وتشكل مبيعاتها حالياً أقل من 10 في المئة من سوق السيارات الفاخرة في المنطقة.

■ ما هي أسباب هذا التراجع، برأيكم؟

□ اقترن اسم «كاديلاك» ولفترة طويلة بالتجديد والإبتكار، وقد شهدت عملية الإبتكار هذه نوعاً من البطء في السنوات الأخيرة الماضية، إضافة إلى ازدياد شدة المنافسة اليابانية والألمانية تحديداً. لكننا ندخل الألفية الثالثة برؤية واضحة، ومنتجات لها مواصفات ثورية، ستلاقي نجاحاً كبيراً في الأسواق العالمية وأسواق المنطقة، وسيتم سنوياً وحتى العام 2005 طرح طراز جديد من سيارات «كاديلاك»، حيث سيتم في العام 2001 طرح سيارة إسكالاد المتعددة الإستخدام بحلة جديدة كلياً، في العام 2002 سنطرح كاتيرا الجديدة، إيفوك في العام 2003 و سيفيل في العام 2004.

■ ما جديد «كاديلاك» للعام 2000؟

□ تمّ مؤخراً طرح «كاديلاك دوفيل» بطرازيها DTS و DHS، وهي السيارة الأولى في العالم المزودة بنظام الرؤية الليلية، الذي يتفوق بنسبة 5 مرات عن نظام الرؤية العادي، كما أنها مزودة بمحرك ISPTS من ثماني اسطوانات، والذي أصبح أكثر نعومة وأقل ضجيجاً، إضافة إلى نظام ستابيليتراك المعروف بفاعليته للحفاظ على ثبات السيارة والقدرة على التحكم بها.

■ شاهدنا في معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات في دبي سيارة «كاديلاك إيفوك» EVOQ النموذجية ذات المقعدين والتي لاقت إقبالاً كبيراً من زوار المعرض، ماذا عن إيفوك، هل هي رؤية مستقبلية جديدة لـ «كاديلاك»؟

□ تجسّد «كاديلاك إيفوك» الرؤية المستقبلية للشركة في التصميم والتقنية، لها أسلوب فردي مميّز يجسّد روح التميز والإبداع لسيارات «كاديلاك» للقرن المقبل.

سيارة «إيفوك» ذات دفع خلفي مع سقف صلب قابل للتراجع، بمحرك نورث ستار المطور، سعته 4،2 لترات من ثماني اسطوانات، بقوة 405 أحصنة/ 6400 د.د وعزم دوران 385 قدم – رطل/ 4000 د.د، والذي يتضمن وحدة تبريد داخلية وأوقاتاً متغيرة باستمرار لحركة الصمامات. وهي مزودة بنظام الرؤية الليلية ونظام الإطار والعجلة المثبت رأسياً، كاميرات الرؤية الخلفية المثبتة خارج السيارة والتي تعمل عمل المرايا العاكسة ونظام المعلومات والترفيه الشامل المحمول ذي الوسائط المتعددة مع نظام ملاحي يعمل بالأوامر الصوتية وبريد إلكتروني وإمكانات ترفيهية.

■ ما هي سياستكم لمستقبل تواجدكم في منطقة الشرق الأوسط؟

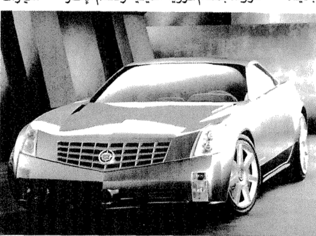
□ نعمل دائماً على تقديم الخدمات الأفضل لعملائنا، ونسعى لخلق بيئة خاصة بصالات العرض. سنبدأ العام 2000 بتأمين برنامج الطوارئ عند تعطل السيارة على الطريق، علاقتنا بعملائنا ستكون مميزة كونهم مميزين، سنركز جهودنا على إعادة إحياء صورة كاديلاك المشرقة كرمز للفخامة والأناقة والجودة، وعنوان للتطور والإبتكار.

■ هل هناك نية لإنشاء صالات عرض خاصة بسيارات «كاديلاك» مستقلة عن سيارات «جنرال موتورز» الأخرى؟

□ لدينا في بعض الدول صالات عرض خاصة بسيارات «كاديلاك»، في لبنان، دبي، الرياض والكويت. وتعميم هذه السياسة هو هدف نسعى إلى تحقيقه في المستقبل.

■ متى تتوقعون قطف ثمار جهودكم لإعادة إحياء سوق «كاديلاك» في المنطقة؟

□ نتوقع أن تبدأ النتائج الإيجابية في بداية العام ألفين، فالسيارات الجديدة لها كل مقومات النجاح، بتقنيات متقدمة جداً عن منافسينا وبأسعار منافسة، وخدمات مميزة. ■



كاديلاك ايفوك

مؤسسة العيسائي التجارية والشركة العربية المتحدة للسيارات توحد أعمال كرايسلر، جيب ودودج في المملكة العربية السعودية تحت مظلة جديدة.

العيسائي

الشركة العربية المتحدة للسيارات

المتحدة للسيارات

رؤية مشتركة. هدف واحد. اهتمام أكبر بالعملاء. تحديات الألفية الجديدة ..

عوامل متعددة ألهمت كل من مؤسسة العيسائي التجارية (وهي الموزعة الوحيدة - حالياً - لسيارات كرايسلر في المملكة عدا المنطقة الشرقية) والشركة العربية المتحدة للسيارات (الموزعة الوحيدة - حالياً - لسيارات دودج وجيب في المملكة ولسيارات كرايسلر في المنطقة الشرقية) لتتحدا معاً من أجل تكوين المتحدة للسيارات - وهي الآن الشركة الوحيدة الموزعة لسيارات كرايسلر،جيب ودودج في أنحاء المملكة العربية السعودية كافة.

لدى المتحدة للسيارات ستجد مختلف سياراتك المفضلة من طراز كرايسلر، جيب ودودج تحت سقف واحد. كما ستمنحك اهتماماً مستمراً يتمثل في مستوى الخدمة الرفيع، أفضل الأسعار وعناية ما بعد البيع التي لا تضاهى، حيث ستجد بين يديك كل شئ تتوقعه من شركة وضعت المستقبل نصب أعينها دائماً.



مدير عام «المتحدة للسيارات»: خالد الشبيلي:



دمج عمليات كرايسلر سيرفع من حصتها في سوق المملكة

أعلن مؤخراً عن دمج عمليات «كرايسلر» في المملكة العربية السعودية في شركة واحدة هي «الشركة المتحدة للسيارات»، بعد أن كان يتقاسمها كل من «مؤسسة العيسائي التجارية» (وكيل كرايسلر السابق في المنطقة الوسطى والمنطقة الغربية) و«الشركة العربية المتحدة للسيارات» (وكيل دودج وجيب السابق في المملكة وكرايسلر في المنطقة الشرقية). يبلغ رأس مال الشركة الجديدة 120 مليون ريال سعودي، موزّعة بالتساوي ما بين «شركة العقاد للإستثمار» و«شركة علي زيد القريشي وإخوانه» (مالكي الشركة العربية المتحدة للسيارات) و«مؤسسة العيسائي التجارية».

لماذا هذا الإندماج، ما هي أهدافه، ما هو موقع سيارات كرايسلر في المملكة، نقاط قوتها ونقاط ضعفها، ما هي ستراتيجية الشركة المستقبلية وما هي خططها لزيادة حصصها من السوق؟

هذه الأسئلة وغيرها كانت محور الحديث الذي أجرته مجلة «الإقتصاد والأعمال» مع مدير عام «المتحدة للسيارات» السيد خالد الشبيلي، هذا نصّه:

■ ما سبب توحيد وكالة «كرايسلر» في المملكة والهدف منه؟

□ كان لوجود وكيلين لمنتجات «كرايسلر» في المملكة (كرايسلر، جيب ودودج) انعكاسات سلبية على المستهلك، وخلق حالة من عدم الوضوح. وقد رأينا مع الشركة الأم «ديملر كرايسلر» ضرورة دمج جهود الوكيلين السابقين لمواجهة تطورات السوق برؤية أكثر وضوحاً. كانت المنافسة في السابق تتم بين المنتج نفسه من قبل وكيلين مختلفين، أما اليوم فلدينا شركة كبيرة برأس مال يبلغ 120 مليون ريال، ولدينا تركيز أكبر وترجمة أكثر فاعلية لخبرات شركتين عريقتين في سوق السيارات في المملكة، تغطية جغرافية أكبر، توفر جميع منتجات كرايسلر تحت سقف واحد، تسهيلات أكبر للعملاء من حيث خدمات ما بعد البيع، ما يخدم مصلحة العميل.

■ هل يمكن أن تكون عملية الدمج هذه خطوة أولى ستلحقها خطوة دمج وكيلي «كرايسلر» و«مرسيدس» في المملكة؟

□ لا أعتقد، ولم يُبحث الموضوع لا من قريب ولا من بعيد. قد يتم دمج عمليات «ديملر كرايسلر» من خلال المكتب الإقليمي في دبي، لكن لا نية لدمج الوكلاء في المملكة. من الصعب جداً تغيير وضع وكالة في السوق استثمر أصحابها أموالاً كبيرة لسنوات عدة. عمليات الدمج إن حصلت تكون بين وكلاء لإسم واحد، كما حصل في السابق لدى بعض الشركات.

■ هل سيستمر تسويق بعض منتجات «كرايسلر» السياحية تحت مسمى «دودج» في المملكة، علماً أنها السوق الوحيدة التي يسوّق فيها هذا الإسم؟

□ سنستمر على المدى القصير في بيع سيارات «دودج». الإزدواج هو في الإسم فقط أما المنتج فهو «كرايسلر» نفسه.

فوائد الدمج

■ إلى أي مدى تعتقدون أن عملية الدمج هذه ستحسّن من مبيعات سيارات «كرايسلر» في أسواق المملكة؟

□ إن وجود منتجات «كرايسلر» تحت سقف واحد وتوجيه جهود وخبرات الشركتين في الإتجاه نفسه، كل هذا سيؤدي إلى توضيح الرؤية عند العميل وخلق قنوات جديدة للمبيعات.

■ ولكن عملياً، كيف ستتجسّد عملية الدمج هذه؟

□ ستستخدم «المتحدة للسيارات» معارض «الشركة العربية المتحدة» في مناطق المملكة الرئيسية (الرياض، جدّه، الدمام، خميس مشيط)، وستستمر معارض «العيسائي» في تبوك ومكة والمدينة في عملية التوزيع مع تأمين كافة الخدمات اللازمة. إضافة إلى ذلك لدينا 10 موزعين في مناطق مختلفة، وسيكون لنا موزعون جدد في منطقة حائل. كما أننا ننوي الإبقاء على ورش «شركة العيسائي» في جدّه وإنشاء ورشة صيانة حديثة في موقع جديد.

■ تبقى حصة منتجات «كرايسلر» متواضعة في سوق المركبات في المملكة مقارنة بالأسماء الأميركية الأخرى. ما هي حصتكم حالياً، وما هو العائق برأيكم من احتلال «كرايسلر» موقع متقدم في سوق

السيارات الأميركية في المملكة؟

□ حصتنا من السوق الإجمالية للسيارات حوالي 3 إلى 4 في المئة. إن منتجات «كرايسلر» تغطي كافة الشرائح وتشهد لها سوق المملكة بجودتها وتنوع خياراتها. ونتوقع أن تؤدي عملية الدمج إلى دفع كبير في مبيعات الشركة في المستقبل القريب، وحصولها على حصة أكبر من السوق. لو أن عملية الدمج التي حصلت مؤخراً تمت قبل أربع أو خمس سنوات لكانت النتائج مختلفة.

الأسعار والخدمات

■ تعاني بعض منتجات كرايسلر من ضعف المنافسة السعرية، هل من نية لإعادة النظر في بعض الأسعار المعتمدة؟

□ نحن بصدد تقييم شامل للأسعار المعتمدة ومدى قدرتها التنافسية، وسنعمل بالتنسيق مع «كرايسلر» على اعتماد الأسعار الأكثر ملاءمة لوضع السوق والقدرة الشرائية المتوفرة، سواء لناحية السيارات أو قطع الغيار.

■ ما هي الأولويات بالنسبة لـ «المتحدة للسيارات»؟

□ يأتي في مقدمة أولوياتنا تطوير خدمات ما بعد البيع، توفير قطع الغيار بأسعار مناسبة، تطوير العنصر البشري باستقدام عناصر جديدة كفوءة، وإجراء دورات تدريب وتطوير.

بدأنا مؤخراً فتح مراكز الصيانة حتى الساعة 12 ليلاً وأيام الأعياد، واستحدثنا خدمة إرضاء العميل لمتابعة المبيعات بالصيانة وقطع الغيار، وسنقدم قريباً خيارات جديدة لخدمات وبرامج الصيانة بأسعار مدروسة.

كما سنقوم خلال العام 2001 بفتح ورش صغيرة للخدمات السريعة في المناطق الرئيسية، لتسهيل خدمات العملاء.

■ لماذا تأخر طرح طراز «دودج ديرانغو» المنتظر بصيغة 4X4؟

□ تأخر طراز 4X4 من ديرانغو بسبب خضوع السيارة لتجارب للتأكد من أهليتها لأسواق المملكة، وهذا التأخر لم يرق لنا، لأننا نعقد آمالاً كبيرة على هذه السيارة المميزة، وسيتم طرحها خلال شهر كانون الثاني/يناير.

■ هناك شكوى من بعض المشاكل التقنية في طراز «جيب غراند شيروكي» الجديد، ما تعليقكم على هذا؟

□ لم تردنا شكاوى معينة، وأحياناً تحصل بعض المشاكل التقنية الصغيرة، وهي لا تتعدى نسبة 2 في المئة من مبيعات السيارة، وهذا أمر طبيعي لدى جميع الشركات. إلا أن «غراند شيروكي» من أفضل السيارات المتعددة الإستخدام، حازت على جوائز عالمية متعددة.



كرايسلر كونكورد

■ هل أنتم راضون عن ما تقدّمه كرايسلر من دعم ومتابعة لوكالتكم؟

□ نقوم بالإتصال الدائم مع شركة «كرايسلر» لتأمين ما يخدم مصلحة عملائنا في المملكة. وهي تعلم تماماً أهمية سوق المملكة وتتعامل معنا على هذا الأساس. نحن بتواصل دائم مع الشركة الأم ونعمل معاً على تقديم المنتج المناسب والخدمات الأفضل لعملائنا في المملكة.

البطاقة الجمركية

■ ما رأيكم بإلغاء البطاقة الجمركية التي يطالب بها بعض وكلاء السيارات في المملكة؟

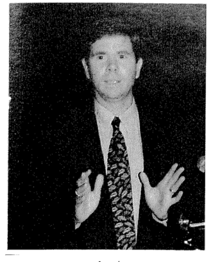
□ السبب في إقرار العمل بالبطاقة الجمركية هو العدد المحدود من الوكلاء في ذلك الوقت، والتخوّف من عمليات الإحتكار. أما اليوم وفي ظل تواجد عدد كبير من الوكلاء والموزعين، ومصادر جديدة للسيارات، وفي ظل المنافسة الكبيرة في السوق، فإن سبب اعتماد البطاقة لم يعد قائماً وبالتالي يكون إلغاؤها في الإتجاه الصحيح.

■ هل تعانون من مشكلة قطع الغيار المقلّدة في الأسواق؟

□ معاناتنا أقل من غيرنا، إلا أن هذه المشكلة قائمة وينبغي معالجتها. على المستهلك أن يعي أهمية استخدام القطع الأصلية لسلامته وسلامة السيارة. ■



جيب غراند شيروكي



بول جونسون

مدير «جنرال موتورز» الإقليمي

بول جونسون: نتوقع زيادة 40 % في مبيعات العام 2000

تستقبل «جنرال موتورز» العام 2000 بطرازات جديدة في منطقة الشرق الأوسط تغطي كافة الشرائح وترضي مختلف الأذواق، ولعلّ أبرزها سيارة «شفروليه كابريس» العائدة بحلّتها الجديدة وسيارة «سبيربان» الشهيرة بتغييرات لافتة، ويتزامن ذلك مع تعيين مدير إقليمي جديد للمنطقة هو السيد بول جونسون Paul Jhonson، ماذا في جعبة جونسون وكيف تنوي شركته دخول الألفية الثالثة ومواجهة المنافسة المتزايدة في أسواق المنطقة.

«الإقتصاد والأعمال» إلتقت جونسون في مقرّه في دبي وأجرت معه الحوار الآتي:

■ لم يمضِ على وصولكم إلى المنطقة أشهر قليلة، ما هي الأولويات التي واجهتكم؟

□ نركّز جهودنا على تسويق المنتجات الجديدة بالشكل المطلوب، التنسيق الدائم مع شبكة وكلائنا في المنطقة وتقديم الدعم اللازم، تقوية خدمات ما بعد البيع، المثابرة على تدريب موظفي الوكلاء ضمن برنامج أكاديمية جنرال موتورز للتفوق، الإستمرار ببرامج خدمات الطوارئ لدى تعطل السيارة المتوفر على مدار الساعة وشبكة السيارات المستعملة (الأفضلية للسيارات المضمونة).

■ كيف كانت مبيعات «جنرال موتورز» خلال العام 1999، وإلى أي مدى تأثرتم بالإنخفاض الحاصل في مبيعات السيارات؟

□ حافظنا خلال العام 1999 على مستوى مبيعاتنا للعام 1998، على الرغم من تراجع الأسواق بمعدل 20 إلى 30 في المئة تقريباً. واستطعنا بفضل التشكيلة الجديدة من التعويض عن غياب سيارة «كابريس»، ونتوقّع أن تنمو مبيعاتنا من 29 ألف وحدة في نهاية العام 1999 إلى أكثر من 40 ألفاً في العام 2000، أي بزيادة نسبتها 40 في المئة تقريباً، وذلك بفضل التشكيلة الجديدة من السيارات وخصوصاً سيارة «شفروليه كابريس» التي يتوقع أن تصل مبيعاتها إلى حوالي 10 آلاف سيارة خلال العام 2000، إضافة إلى أن أسعار الين الياباني المرتفعة لن تكون لصالح السيارات اليابانية.



■ ذكرتم في حملاتكم الإعلانية أن سيارة «شفروليه لومينا» «صمّمت خصيصاً للخليج»، ألا تعتقدون أن في الأمر مبالغة نظراً لحجم أسواق الخليج المتواضعة مقارنة بأسواقكم العالمية؟

□ يتمّ تصنيع سيارات «لومينا» و«كابريس» في مصانعنا في أوستراليا، وتستوعب أسواق المنطقة نسبة 25 في المئة من صادرات هذه المصانع، وقمنا بدراسات عدة في أسواق الشرق الأوسط وأجرينا تجارب أخذت جميعها في الإعتبار عندما صممنا «لومينا» و «كابريس».

■ ألا ترون أن هناك تشابهاً كبيراً ما بين «لومينا» و«كابريس»، ما يجعل الزبون أمام حيرة في خياره؟

□ هناك هوية مختلفة للسيارتين، والزبون يمكنه الإختيار حسب احتياجاته.

■ إلى أي مدى يمكن أن تشكل «فورد إكسكيرجن» الجديدة منافساً لسيارة «جي إم سي سبيربان» الشهيرة؟

□ هناك اختلاف كبير ما بين السيارتين. تمثل «سبيربان» صورة حديثة للسيارات، لديها السعة المناسبة للعائلات الكبيرة بملامح السيارة الحديثة من حيث الإنسيابية واستهلاك الوقود والمظهر الخارجي، ولها إسمها وسمعتها في أسواق المنطقة. كما أن حجم القطاع كبير جداً وحصة «سبيربان» لن تتأثر، لا بل ستزداد بفضل موديلها المطور والذي أعيد تصميمه وهندسته بالكامل لتوفير أرقى مستويات الراحة والأداء والسلامة. هذا إضافة إلى طرح طرازين جديدين من «جي أم سي يوكون» و«شفروليه تاهو» لتلبية النمو المتوقّع في فئة المركبات الكبيرة المتعددة الإستخدام.

■ قمتم منذ حوالي السنة بمحاولة، لم تنجح، لدمج وكلائكم في السوق السعودية، هل هناك من نية لدى «جنرال موتورز» لعمليات دمج أو تغيير في شبكة الوكلاء في المنطقة؟

□ ليس لدينا أي نية للتغيير، وشبكة الموزعين ستبقى على حالها. سوف نسعى دائماً لزيادة رقعة الإنتشار والمحافظة على انسجام الستراتيجية التسويقية وتقديم الدعم المناسب لموزعي «جنرال موتورز» في المنطقة لخدمة الزبائن. ■



THE NEW NISSAN MAXIMA

COMFORTABLY AHEAD.





AHEAD ON THE ROAD. AHEAD IN DESIGN. AHEAD OF ITS TIME. THE NEW MAXIMA LEADS OVER OTHERS IN ITS CLASS. THE COMFORT OF PERFORMANCE THAT MARRIES SMOOTHNESS AND POWER



AS ONLY NISSAN CAN. THE COMFORT OF A DESIGN DEDICATED TO QUIT RELAXATION. AND THE COMFORT OF KNOWING ADVANCED SAFETY FEATURES ARE THERE FOR YOU.



43 Years of Continued Success
Members of Automobile Importers Association

RASAMNY YOUNIS MOTOR CO.SAL
Listed on the Beirut Stock Exchange.
Blvd. Chiyah - Tel: 01- 273333 (15 Lines) - Manara: 01-372344/5
Jal El-Dib: 04-711661/2 - Mathaf: 01-612313/4
e-mail: rasamny@dm.net.lb
Visit us on our homepage: www.rymco.com.lb



SIMPLY SUPERIOR.

مدير تسويق فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



تستقبل فورد الألفية الجديدة بتشكيلة كبيرة من الموديلات المتنوعة، في وقت أعلنت فيه عن نتائج جيدة في غالبية أسواقها في المنطقة.

«الإقتصاد والأعمال» التقت مدير التسويق لـ«فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا» السيد ياسر شابسوغ وأجرت معه الحديث الآتي:

■ يشهد العام 2000 طرح ستة طرازات جديدة من «فورد» في أسواق الشرق الأوسط. هل يعبّر ذلك عن زيادة اهتمام في أسواق المنطقة؟

□ إن اهتمامنا بأسواق المنطقة مستمر ومتواصل، وقد وضعنا نصب أعيننا الإستمرار في النجاح الذي حققته «فورد» ووكلاؤها في المنطقة. ويأتي طرح ست سيارات جديدة انعكاساً لهذا النجاح. ونحن سعداء كون ثلاث منها جديدة كلياً، وهي «فوكس»، «إكسكرجين» و«لنكولن إل إس». أما السيارات الثلاث الأخرى فهي طرازات متطورة للسيارات المعروفة «توروس»، «ويندستار» و«مركوري سيبل».

■ ما هي حصة «فورد» من سوق السيارات الأميركية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

□ تعاني أسواق المنطقة من غياب المعلومات والإحصائيات الدقيقة بالنسبة لمبيعات السيارات. لكن من المعلوم أن «فورد» عادت إلى أسواق المنطقة في العام 1987، بعد غياب طويل، واستطعنا خلال فترة قياسية أن نصل إلى حصة 7 في المئة من السوق الإجمالية (40 في المئة من سوق السيارات الأميركية). وعلى الرغم من تراجع السوق بمعدل 20 إلى 25 في المئة خلال العام 1999، إلا أن مبيعات «فورد» ارتفعت وازدادت حصتها.

■ ما هي السيارة الأكثر مبيعاً من «فورد» في أسواق المنطقة؟

□ حققت سيارة «كراون فيكتوريا» نجاحاً كبيراً في أسواق المنطقة. ووصلت مبيعاتها إلى 39 ألف سيارة. ومن 841 سيارة بيعت في العام 1987، إلى 8300 سيارة هذا العام. والجدير ذكره أن «شركة توكيلات الجزيرة»، وكلاء «فورد» و«لنكولن» في المملكة العربية السعودية، هي الوكيل الأكثر مبيعاً لسيارات «كراون فيكتوريا» في العالم. هذا إضافة إلى أن السيارات الأخرى تحقق نجاحات مهمة أيضاً كـ«مركوري غراند ماركيز» التي بيع منها أكثر من 5000 وحدة هذا العام، و«فورد إسكورت» ستصل مبيعاتها هذا العام إلى أكثر من 1900 وحدة، و«إكسبديشن» إلى أكثر من 1000 وحدة، ونتوقع أن تحقق الطرازات الجديدة «فوكس» و«إكسكرجين» و«لنكولن إل إس» نجاحات مهمة أيضاً.

■ ساهم غياب «شفروليه كابريس» منذ بداية العام 1997 في زيادة حصة «فورد» في سوق السيارات الأميركية في المنطقة، كيف تتوقعون ردّ فعل السوق بعد عودة «كابريس» إلى الأسواق؟

□ في الحقيقة لم تترك «كابريس» أسواق المنطقة، فقد استمر وكلاء «جنرال موتورز» ببيع المخزون العالي الذي كان متوفراً قبل إيقاف الإنتاج. وكان بإمكان المشتري حتى وقت قريب جداً، شراء سيارة «كابريس» القديمة من معظم وكلاء «جنرال موتورز». لكن الواضح أن «كابريس» الجديدة تستحوذ على الإهتمام والعناية الكبيرين من قبل «جنرال موتورز»، لكن السؤال هو إلى أي مدى سيتقبلها أصحاب ومحبو الـ«كابريس» القديمة، كخير خلف لخير سلف، وإنها تملك ما يكفي من الموروثات لاعتبارها «كابريس» بحق. أنا أعتقد أن الجواب على هذا السؤال هو الذي سيحدّد مستقبل «كابريس».

■ تجمع فورد تحت مظلتها سبع ماركات مختلفة تسوّق في المنطقة من خلال وكلاء عديدون يصل عددهم إلى سبع في بعض الأسواق، هل هناك توجه

إلى توحيد الوكالات أو جمع بعضها في أسواق المنطقة، وأين؟

□ ليس لدينا حالياً أي خطة لجمع أو توحيد الوكالات التابعة للماركات المختلفة التي تجتمع تحت مظلة شركة فورد للسيارات.

■ تراجعت مبيعات «فورد» في سوق الإمارات العربية المتحدة خلال العام 1999 بنسبة 40 في المئة تقريباً مقارنة بالعام 1998، ما هي الأسباب وكيف ستواجه فورد هذا التراجع؟

□ من المؤكد أن سوق الإمارات العربية المتحدة تعد من أهم الأسواق في المنطقة، ونحن ننظر لها من هذا المنظار، لكن ولدواعي المنافسة، لن أدلي بأي معلومات عن خططنا المستقبلية في سوق الإمارات أو أي من أسواقنا الأخرى.

■ ما هي الخطوط العريضة للستراتيجية التسويقية التي ستعتمدها فورد لتعزيز تواجدها في أسواق المنطقة؟

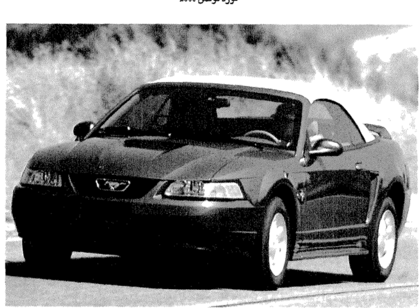
□ إن طبيعة عملنا في العالم تتطلب منا المقدرة على التفاعل مع المحيط والبيئة التي نعيش بها، ونتطلع دائماً لأن نكون عنصراً فعالاً في المجتمع الذي نعيش فيه، وهذا جزء من ستراتيجية «فورد» في العالم أجمع وليس فقط في المنطقة. وقد أرسى دعائم هذه الستراتيجية **جاك نصر**، رئيس «شركة فورد»، اللبناني الأصل. ومن خلال مكتبنا في دبي نجحنا في ضم كفاءات إدارية لها خبرتها في المنطقة وأسواقها. نحن نسعى دائماً لامتلاك حس المستهلك لنستطيع تلبية احتياجاته على أكمل وجه. ومن هذا المنطلق نعمل مع وكلائنا لوضع الخطط المناسبة للتفاعل مع المجتمعات المحلية. وعمدنا خلال العام 1999، على إقامة جولات Road show في كل من المغرب والمملكة العربية السعودية، واستطعنا من خلالها الوصول إلى الناس في المناطق البعيدة حيث لا تواجد لنا، وكانت فرصة لهم للتعرف على منتجات «فورد» واختبارها ولنا للتعرف على متطلباتهم ونظرتهم إلينا. كما نعمل بتواصل دائم مع وكلائنا في المنطقة لتنسيق الحملات الدعائية والتسويقية بما يتناسب مع متطلبات كل سوق.

■ تعتبر سيارة «لنكولن إل إس» الجديدة طرازاً أميركياً فاخراً بلمحات أوروبية واضحة، من هم برأيكم زبائن «إل إس» المحتملين، زبائن السيارات الأميركية أو الأوروبية؟

□ نحن فخورون جداً بطراز «إل إس» الجديد، الذي فاز مؤخراً بجائزة سيارة العام 2000 من إحدى أهم المجلات الأميركية المتخصصة. إن «لنكولن إل إس» تمثل تعريفاً جديداً لمفهوم الفخامة الأميركية، وقد صممت هذه السيارة لتوازن ما بين التصميم والفخامة الأميركية وديناميكية القيادة المتوفرة في السيارات الأوروبية. وهي تضيف بعداً جديداً للخيارات المتاحة في قطاع السيارات الفاخرة. وهي الخيار الأنسب للمعادلة الأنسب ما بين فخامة السيارات الأميركية وديناميكية السيارات الأوروبية أو اليابانية الفاخرة. ■



فورد فوكس 2000


فورد موستانج 2000

المدير العام الإقليمي لـ بي أم دبليو

ماكيون: تفاؤل بالمستقبل



ما هو وضع «بي أم دبليو» في المنطقة بعد التراجع الذي أصاب الأسواق خلال العام 1999؟ كيف تتعامل مع أسواق المنطقة؟ ما مصير وكالات «بي أم دبليو» و«روفر»؟ وهل من نية لدمجها في كافة الأسواق؟ ما هو جديدها، وستراتيجيتها المستقبلية؟

«الإقتصاد والأعمال» التقت مدير عام مكتب الشرق الأوسط في بي أم دبليو السيد روبرت بيلي ماكيون Robert Baily McEwan وأجرت معه الحديث الآتي:

■ تراجعت مبيعات «بي إم دبليو» في أسواق المنطقة خلال العام 1999، ما هو حجم التراجع وأسبابه؟

□ لم تتراجع مبيعاتنا خلال العام 1999، على غرار ما حدث لعدد من مصنّعي السيارات الآخرين، حيث تأثرت مبيعاتهم سلباً نتيجة تراجع أسعار النفط خلال النصف الأول من العام. ستحافظ مبيعاتنا في العام 1999 على مستواها نفسه للعام 1998، حيث وصلت إلى 6502 وحدة، كما يمكن تجاوز هذا الرقم.

■ تتهيأ مجموعة «بي إم دبليو» لإتمام عملية دمج وكالتي «روفر» و«بي إم دبليو» في دولة البحرين. هل هذا يندرج ضمن ستراتيجية عامة للمجموعة، وما هو مصير الأسواق الأخرى حيث يوجد وكيل مختلف لكلا الماركتين؟

□ صحيح، هذا يندرج في إطار سياستنا العالمية القاضية بأن يكون لدينا وكيل أو موزع واحد لمنتجات «بي أم دبليو»، «روفر» و«لاند روفر»، خصوصاً في الأسواق الصغيرة الحجم. لا حاجة لوكيلين في سوق لا تتجاوز فيها المبيعات بضع مئات من الوحدات. كما طبقنا سياسة «الوكيل الموحد» في الأسواق الجديدة. بالنسبة لأسواق الشرق الأوسط اتّبعنا هذه السياسة في أسواق قطر، الكويت، الأردن، مصر ومؤخراً في البحرين. ليس لدينا حالياً مشاريع أخرى لدمج الوكلاء في أسواق أخرى، حيث ستبقى الوكالتان منفصلتين.

■ تعاني منتجات «روفر» من تقصير في عمليات الصيانة وتوفر قطع الغيار، هل من خطة للمجموعة لتحسين خدمات ما بعد البيع؟

□ عملنا ابتداءً من شهر حزيران/يونيو 1999، بعد أن أنشأنا الإدارة الإقليمية الموحدة لمجموعة «بي أم دبليو»، على دمج «روفر» و«لاند روفر» في الشرق الأوسط ضمن هيكلية أنظمة «بي أم دبليو» وخدمات ما بعد البيع الخاصة بها، والتي تعد الأفضل من نوعها في منطقة الشرق الأوسط. ولا شك أن خدمات ما بعد البيع لمنتجات «روفر» و«لاند روفر» سوف تستفيد من عملية الدمج هذه. ونحن نقوم بإجراء دراسات تقييمية لمستوى رضا العملاء، ولم نشعر بأي تقصير حقيقي أو نقص في مستوى الخدمة التي تقدمها «روفر» و«لاند روفر» بشكل عام.

■ تم مؤخراً طرح طراز «روفر 75» في أسواق المنطقة بصيغة 2،5 لتر. هل إن عدم طرح فئة الـ 2 لتر يعود لأسباب تقنية تتعلق بناقل الحركة كما تردّد، وعدم تأقلمه مع أجواء المنطقة الحارة؟

□ رأينا أن سيارة «روفر 75» بمحركها من ست إسطوانات، سعة 2 لتر لن توفر مستوى القوة المطلوبة لأسواق المنطقة، ولهذا السبب لم نقم بطرحها. والحقيقة أننا نفضل طرح محرك بقوة أكبر وسعة أكثر من 2،5 لتر، وسوف نوفر ذلك في المستقبل القريب. إضافة إلى أن ما يتم تسويقه من سيارات «بي أم دبليو» محركات سعة 2 لتر من 4 إسطوانات وليس 6. وقد أثبتت هذه

الستراتيجية نجاحها وننوي تطبيقها على سيارات «روفر».

■ هل من الوارد تأثر بعض فئات سيارات «بي أم دبليو» و«روفر» بمشكلة العام 2000؟

□ قمنا في شهر حزيران/يونيو الماضي بالإعلان أن الأنظمة الإلكترونية لجميع سيارات مجموعة «بي أم دبليو» تم اختبارها بشكل كامل لتفادي مشكلة العام 2000. وأؤكد أنه لن يكون هناك أي مشكلة فيما يخص مشكلة الألفية الثالثة أو Y2K في السيارات التي أنتجت وسلمت حتى هذا التاريخ وفي المستقبل.

■ تم مؤخراً عرض النموذج الجديد من «بي أم دبليو «X 5» كون هذه السيارة جديدة، ماهي الفئات المنافسة لها وما هي توقعاتكم لسوقها في المنطقة؟

□ خلقت سيارة «X 5» فئة جديدة من السيارات، هي السيارات الرياضية الترفيهية بدفع رباعي، وهي تختلف عن جميع سيارات الدفع الرباعي العادية، بما فيها «مرسيدس الفئة أم»، والتي تحتوي على خافض في صندوق ناقل الحركة وشاسيه من دون دعامات مزدوجة. وقد استطاع أكثر من 300 صحافي تجربة هذه السيارة في أطلنطا في الولايات المتحدة واطلعوا على مزايا هذه السيارة الخاصة والتي تنفرد بها. ونتوقع أن تتراوح مبيعات «X 5» في الشرق الأوسط ما بين 600 و 800 سيارة في العام الأول لطرحها. ولا شك أن أسواق الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية هي الأكبر. وسيتم طرح «X 5» اعتباراً من شهر أيار/مايو 2000.

■ ما هي ستراتيجيتكم للعام 2000، وكيف تتوقعون حركة الأسواق في المنطقة؟

□ نتوقع أن تستعيد أسواق السيارات عافيتها في المنطقة بعد التحسّن الحاصل في أسعار النفط، وانعكاسه الإيجابي على ميزانيات دول المنطقة. وسوف نواصل الستراتيجية الناجحة نفسها والتي جعلتنا من أسرع صانعي السيارات نمواً وانتشاراً في المنطقة. ونعتمد على الحفاظ على مستوى الأسعار واتباع ستراتيجية تسويقية مبتكرة وسياسات توزيع صارمة وبرامج خدمات ما بعد البيع التي تناسب متطلبات العميل. ■



«بي أم دبليو X5»



مصنع «بي أم دبليو X5» في جنوب كرولينا (الولايات المتحدة)





مستشفى دله في الرياض

إحتفل مستشفى دله في الرياض بنجاح علاج الحالة الـ 1000 لتفتيت الكلى وذلك في حفل أقيم في فندق شيراتون الرياض. حضر الحفل السفير الألماني في المملكة **هرالد كندرمان** ومستشار الشؤون الاقتصادية في السفارة **ستيفن كراولكي**، ومدير عام شركة سيمنس، والمهندس **طارق القصبي** رئيس مجلس ادارة شركة دله الصحية القابضة.

ويضم مركز دله لتفتيت حصى الكلى والمسالك البولية أحدث ما تمّ التوصل إليه من تقنية في هذا المجال.

وقال رئيس قسم الجراحة د. **صلاح الفقيه** إن المركز يعمل على أساس عمليات اليوم الواحد، فمعظم المرضى يدخلون في الصباح ويغادرون في المساء.

أرامكس: صباح الخير يا خليج



تتنافس شركات النقل السريع في المنطقة، بإطلاق مجموعة من البرامج التسويقية، بهدف تقديم مستويات جديدة من الخدمات لزبائنها، وتحسين ادائها لتلبية متطلبات السرعة التي تفرضها الالفية الثالثة.

ولمواجهة هذه المتطلبات المتنامية يوماً بعد يوم، تحدّت ارامكس الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل المتكاملة، «الوقت»، بإعلانها ولأول مرة في المنطقة، عن خدمة جديدة «صباح الخير يا خليج» التي تؤكد توصيل شحنات الوثائق قبل التاسعة صباحاً، وذلك بضمان أن تكون الشحنة التالية مجانية تماماً. هذه الخدمة ستشمل: المملكة العربية السعودية، الامارات، الكويت، قطر والبحرين، اضافة لخدمة التوصيل في اليوم التالي القائمة حالياً، ووجهتها اوروبا وشبه القارة الهندية.

وقال **فادي غندور** الرئيس التنفيذي لأرامكس «ان نسبة الوثائق التي تؤمّن ارامكس وصولها قبل التاسعة تتجاوز الـ 95 في المئة، وهذا خير دليل على مصداقيتنا والتزامنا بما وعدنا به». وأضاف: «اننا على اصرارنا في المضي قدماً على النهج الذي رسمناه لأنفسنا، في جعل ارامكس تتميز بخدماتها وبتقيدها بتسليم الوثائق في الوقت المحدد. ومن هذا المبدأ نسعى دائماً لنكون السبّاقين في تأمين التسهيلات لزبائننا، وهذا هو الهدف من هذه الخدمة».

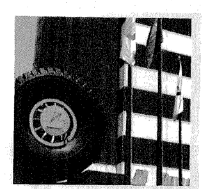
تحالف انتر ريجي وM&C/Saatchi

أعلن مؤخراً عن توقيع اتفاقية تعاون ومشاركة بين شركة انتر ريجي Inter Regies وشركة ام/سي ساتشي M&C SAATCHI.

أسّست شركة انتر ريجي في بيروت جان كلود بولس العام 1973 وباتت حالياً تحتلّ المرتبة السادسة الا انها الاولى بين الشركات المستقلة.

أما شركة M&C SAATCHI فهي بين أكبر وأحدث الشركات في العالم وقد تعاطت ادارتها مع 64 من بين اول 100 معلن في العالم.

بريجستون - بقشان 50 عاماً من التعاون



إحتفلت شركة بقشان بمرور 50 عاماً على تعاونها المشترك مع شركة بريجستون اليابانية.

ويقول المهندس **خالد علي بقشان**: «كانت بداية شركة بقشان كمثيلاتها من الشركات الاخرى.. وكنا من اوائل الشركات التي ارتبطت باليابان إن لم نكن الشركة الأولى. في العام 1952 كان هناك بالنسبة لنا ولليابانيين حدث مهم حيث كانت أكبر طلبية في ذلك الوقت هي نصف مليون دولار».

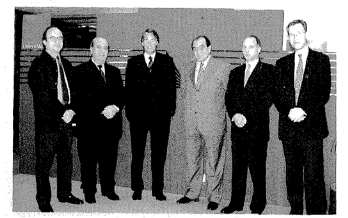
دبي: التجديد لمجلس الجمعية الدولية للإعلان



الجمعية الدولية للإعلان – فرع الامارات، جددت بالتزكية لأعضاء مجلس ادارتها الـ 11 لدورة عمل ثانية تستمر سنتين، وأجازت اللجنة التنفيذية زيادة عدد أعضاء المجلس إلى 13 وتمّ إنتخاب عضوين بالتزكية ايضاً. ويتألف المجلس كالآتي:

جوزف غصوب رئيساً، **ايان فيرسيرفس** نائباً للرئيس، **نديم براج** أميناً عاماً، **أكرم رفول** أميناً للصندوق – والأعضاء: **رجا طراد، روجرحوا، راجيف خانا، تنوير خانجي، افيشيش بوجاني، بيير سويد، كريستوفر فرنيلسون، برجور باتيل، بيير عزام.**

مجلس ادارة ميماك/اوغيلفي اندماذر



من اليسار: اسامة قاوقجي، جورج شيفي، مايك والش، ايدي مطران، روجيه حوا، فرانك شميدت

عقد مجلس ادارة شركة ميماك/اوغيلفي آند ماذر أول اجتماع له في الكويت حضره ممثلون عن الشركتين المتحالفتين. ناقش المجلس عدداً من القضايا المهمة لضمان دخول ميماك/أو اند ام إلى الالفية الجديدة لتصبح أفضل وكالة إعلانية في المنطقة.

وشملت الموضوعات تحويل ميماك/او اند أم إلى وكالة على أحدث النظم الفنية والتقنية في ما يتعلق بتكنولوجيا المعلومات، وذلك لوضع انتاجها من الأفكار الإبداعية على رأس قائمة إستثماراتها، وأيضاً لتقوية ودعم وظيفة التخطيط ونظم العناية بالماركات التجارية لتحقيق هدف الوكالة النهائي في أن تصبح افضل وكالة لبناء الماركات التجارية في المنطقة Brand Agency.

وأول هذه الإستثمارات هي شركة مايندشير Mind Share التي بدأت اعمالها في دبي وستمتد إلى بقية دول الشرق الأوسط.

المركز التخصصي الطبي في الرياض



افتتح الامير **سلمان بن عبد العزيز** امير منطقة الرياض المركز التخصصي الطبي والذي يعدّ من أضخم المستشفيات التخصصية التي أقامها القطاع الخاص في الرياض، أنشأته الشركة الطبية التخصصية وبتكلفة تجاوزت 150 مليون ريال.

وقال الشيخ **عبد الله الرائد** عضو مجلس إدارة المركز التخصصي الطبي ان المركز سيبدأ مسيرته في تقديم خدمات ذات مستوى تواكب توجهات وزارة الصحة الرامية إلى تطبيق التأمين الصحي على المقيمين في المرحلة الاولى تمهيداً لتعميم تطبيقه ليشمل المواطن السعودي.

وأوضح د. **صالح محمد القنباز** ان في المركز أخصائيون يعملون في 50 عيادة إستشارية تغطي جميع التخصصات إلى جانب 6 غرف للعمليات.

ايدنتيتي: طلب متزايد على تطوير الهوية

لاحظت شركة ايدنتيتي المتخصصة في تطوير هوية الشركات المؤسساتية إقبالاً متزايداً لتطوير هويات الشركات تحسباً لعصر الحدود الملغية. وقال الشريك المدير في ايدنتيتي **رجا سلمان** إن منطقة الخليج تشهد إقبالاً نظراً لأهمية دخول الألفية الثالثة بهوية جديدة.

وانطلاقاً من ذلك تمت ترقية **نيك ثياتو** إلى مدير مبتكر وهو حائز على جائزة عالمية للتصوير البياني وعمل في شركات عالمية عدة، كما انضم إلى فريق ايدنتيتي **فيليب درينان** الذي أسند اليه منصب مدير العمليات.

رادو: 40 عاماً في الكويت والامارات



إحتفلت رادو مؤخراً في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة بذكرى مرور 40 عاماً من التعاون المثمر مع وكيليها في كلتا الدولتين، وطرحت آخر إبتكاراتها في مجال تصميم الساعات المصنوعة من مادة السيراميك العالي التقنية: رادو «سيريكس» التي استحوذت على إعجاب وتقدير زوار معرض بازل للساعات والمجوهرات في سويسرا.

ففي الكويت، قامت رادو – الشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات المضادة للخدش – ووكيلها مؤسسة الباتل للساعات بتنظيم حفل كوكتيل شارك فيه جمع غفير من الشخصيات الإجتماعية والديبلوماسية بحضور القائم بالأعمال السويسري في الكويت. وقدم **رولاند شترولة**، رئيس رادو، قطعة فنية فريدة مصنوعة من السيراميك للسيد **عبد الله الباتل** صاحب مؤسسة الباتل للساعات.

وجرى إحتفال مماثل أحيته رادو في دبي مع وكيلها المخزن الشرقي، وكانت رادو «سيريكس» مجدداً في طليعة الساعات التي تمحور الحديث حولها وذلك في مؤتمر صحفي حضره مندوبو الصحف المحلية والإقليمية. وقام رئيس شركة رادو بتقديم قطعة فنية فريدة من مادة السيراميك للسيد **عبد الله الموسى** مدير عام المخزن الشرقي.

«الليل والنهار» مع «أوديماربيغه»





الليل والنهار تجسّدا معاً ضمن تحفة فنية رائدة طرحتها أوديمار بيغه – الشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات السويسرية العريقة خلال المعارض الخاصة التي جرت مؤخراً في كل من أبو ظبي ودبي.

مجوهرات المنارة في أبو ظبي وشركة أحمد صديقي وأولاده في دبي كانتا على موعد مع الجمال حيث عُرضت آخر ما ابتدعته أوديمار بيغه ألا وهي ساعة، بل جوهرة، الليل والنهار. تحفة فنية رائعة مرصعة بالأحجار الكريمة وبسحابة من الألماس والصفير الأزرق السماوي ما يجعلها تفوق أي وصف.

لونجين «كونكوست».. صممت للحياة العصرية



مجموعة «كونكوست» من لونجين تعكس الحياة العصرية التي يعيشها الناجحون/ رجالاً ونساءً.. في أيامنا هذه فإنسان اليوم يخصص أوقاتاً للمتعة والمرح من دون التقصير في حياته المهنية.. وتجلّي كل من هذين الوجهين للحياة هو ما تعكسه مجموعة كونكوست التي صممت لتحاكي إنسجام الحياة العصرية.

مجموع لونجين الجديدة هي امتداد لمجموعة كونكوست العريقة المصنّعة في الخمسينات ذات الدقة في الوقت والأناقة في التصميم وهي مصممة للرجال والنساء المميزين بالنشاط والذين يبحثون عن الأناقة والحياة العملية في الوقت نفسه.

وتتوفر هذه المجموعة بنظام كوارتز أو نظام تعبئة ذاتية، وهي مصنوعة من المعدن، وقد تأتي مطعّمة بالألماس.. وتتميز بألوان عدة يعكس كل منها الحالة النفسية التي يعيشها المرء، وبالتالي تلبي مجموعة لونجين كونكوست جميع الأذواق.

الموديلات التي تعمل بنظام التعبئة الذاتية مزوّدة بخلفية شفافة تعكس مهارة الحرفيين لدى لونجين والذين برعوا في صناعة الساعات منذ العام 1832.

بالنسبة للمميزات فمجموعة كونكوست رمز للأناقة: دائرية الشكل، مصنوعة من الستيل ومزوّدة بقفل ثلاثي، تأتي بتشكيلة من الألوان للميناء، نقاط عرض للدقائق والساعات، زجاج من الصفير المقاوم للخدش، ومقاومة للماء حتى عمق 100 متر، وهي تأتي بأحجام عدة لتناسب كل المقاسات.

لونجين تمثّل إحدى الماركات الخمسة عشرة من مجموعة «سواتش غروب» وهي أكبر تجمّع في صناعة الساعات في العالم حيث تمثل 1/3 مبيعات الساعات في سويسرا أي 2،2 مليار دولار. علماً أن تجارة الساعات في سويسرا تحتلّ المرتبة الثالثة على مستوى الدخل (6،6 مليارات دولار) بعد المعدات الثقيلة والأدوات الكيميائية والطبية، وهي تمثّل جزءاً من صناعة الساعات العالمية التي تصل إلى 12 مليار دولار سنوياً.

وتعاون لونجين مع وكيلها المعتمد في المملكة العربية السعودية الشيخ **محمد الحصيني** بلغ عامه الـ19 وهي تحتلّ شريحة كبيرة من سوق الساعات في المملكة عبر معارضها الـ41 الموزعة في أرجاء المملكة، كما سيتم افتتاح معارض جديدة في الرياض وجدّه وتبوك بالاضافة إلى تعزيز خدمات ما بعد البيع.

لونجين التي تتميز بالأناقة والدقة اللامتناهية، والتي حصلت على جوائز عدة حول العالم حتى وصلت إلى الفضاء. تهدف مستقبلاً إلى التركيز على شرائح معينة من الناس معتمدة الأناقة والدقة والتميّز، وذلك بالإستعانة بعناصر شابة في الادارة بالاضافة إلى توحيد الإعلان على مستوى العالم، هادفة إلى استقطاب عملاء جدد والمحافظة على العميل القديم.

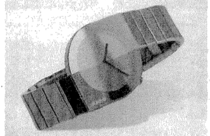
من «فيليب شاريول» إلى «شاريول»




أعلن فيليب شاريول الإسم اللامع في عالم الساعات، المجوهرات، الجلديات والإكسسوارات، خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى المملكة العربية السعودية عن التغييرات التي قامت بها شركته تماشياً مع تطور الأذواق العامة. وقد تم اختصار إسم «فيليب شاريول» إلى «شاريول» ليصبح «أكثر سهولة للحفظ وأكثر مرونة من الناحية» كما أصبح استعماله بالشكل العمودي. وتم استبدال اللون الفضي باللون البنفسجي ليواكب جميع الأعمال الإعلانية. كما عرحض شاريول مجموعته الجديدة الأنيقة وأهمها موديلات مجموعة «كولومبوس» المطورة و مجموعة «أزور» الجديدة للنساء.

السيد **محمد الحصيني**، مدير عام شركة الحصيني التجارية، وكلاء منتجات شاريول في المملكة قال إن السوق السعودية تعتبر من أهم عشر أسواق على مستوى العالم بالنسبة لمنتجات «شاريول»، وقد تم افتتاح بوتيك خاص بمنتجات «شاريول» في المملكة، في مدينة الرياض، إضافة إلى توفرها في جميع فروع «شركة الحصيني التجارية».

ساعة «سيريكس» من رادو



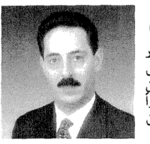
آخر ما ابتكرته رادو – الشركة السويسرية الرائدة في إنتاج الساعات ساعة «سيريكس» الجديدة التي أذهلت زوار معرض بال 1999 للساعات والمجوهرات المتميزة بتصميمها الفريد الذي يمزج بين الدائرة والمربع.

من المعروف أن يكون شكل الساعة إما دائرياً أو مربعاً، غير أن ساعة رادو الجديدة «سيركس» تتميز بالشكل اللولبي الحلزوني، إنها ساعة تختلف كلياً عن باقي الساعات، واختيار ساعة رادو يرجع إلى كونها من الماركات العالمية الشهيرة التي تتميز باستخدام السيراميك العالي التقنية والصفير المضاد للخدش، لقد أصبح للوقت شكل جديد مع «سيريكس» الجديدة من رادو.

مديرون

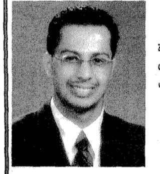
تعيينات جديدة في جدّه انتركونتيننتال

شهد فندق جدّه انتركونتيننتال ترقيتين وتعييناً شملت عدداً من المراكز القيادية وجاءت كالآتي:



• رفيق ابراهيم ازحيمان

رقي إلى وظيفة نائب المدير العام التنفيذي وهو حاصل على بكالوريوس ادارة أعمال وفنادق في جامعة بيرزيت وكان مديراً لإدارة المبيعات والتسويق الإقليمي في الفندق.



• فهد مبارك القثامي

رقي إلى وظيفة مدير لادارة المبيعات والتسويق وهو سعودي يحمل بكالوريوس ادارة فنادق من الولايات المتحدة.



• عادل زكي المنصوري

عيّن مديراً للمبيعات.

• محمد ابراهيم الجلالي

تمّ تعيينه مديراً للمبيعات والفروع في منطقة القصيم وحائل (السعودية) في البنك الأهلي التجاري.

و**الجلالي** حاصل على دبلوم ادارة أعمال ودبلوم لغة إنكليزية من الولايات المتحدة والتحق بالبنك الأهلي في العام 1985.

الذكرى الـ 80 لتأسيس غرفة التجارة الدولية


ريمون بار (اليسار) وعدنان القصار

بمناسبة مرور 80 عاماً على تأسيس غرفة التجارة الدولية أقام رئيسها **عدنان القصار** حفل عشاء في باريس (انتركونتيننتال) حضره نخبة من الشخصيات الفرنسية والدولية يتقدمهم: **ريمون بار** رئيس الوزراء الفرنسي الأسبق، **فرنسوا هيوارت** وزير دولة لشؤون الاقتصاد والتجارة والصناعة في فرنسا، **ميشال فرانك** رئيس غرفة باريس، السفير اللبناني في باريس **ريمون بعقليني**، **دونالد جونستون** الامين العام لمنظمة OECD وشخصيات أخرى ومسؤولون في شركات عالمية.

تحدّث **القصار** مرحباً ومعدداً الإنجازات التي حققتها الغرفة، وتلاه **ريمون بار** الذي تحدّث عن معايشته لمسيرة الغرفة وأعمالها «التي تخدم القطاع الخاص العالمي والاقتصاد الدولي». ثم تناول **فرنسوا هيوارت** موضوع منظمة التجارة العالمية. وهنا لقطات:


القصار متوسطاً ريتشارد ماك كورميك (اليمين) وهلموت ماوخر


القصار وميشال فرانك وعقيلاتهما

عيد استقلال لبنان: حفل استقبال في تونس

في مناسبة عيد استقلال لبنان أقام السفير اللبناني في تونس **ريمون روفايل** وعقيلته حفل إستقبال حضره وزير الزراعة التونسي **الصادق رابح** وحشد من الديبلوماسيين ورجال الأعمال التونسيين وأصدقاء لبنان إضافةً إلى أعضاء الجالية اللبنانية المتواجدة في تونس من رجال أعمال وطلاب.


السفير ريمون روفايل وعقيلته يستقبلان المدعوين

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط . ش.م.ل.